

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ
ОБЩЕСТВА В ПЕРИОД
МОДЕРНИЗАЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ,
ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ,
ПРАВОВЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ
И ТЕНДЕНЦИИ**

**Материалы международной
научно-практической конференции**

(24 марта 2014г.)

Часть 1

**Саратов
2014**

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
И 66

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

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

И66 Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции: Материалы международной научно-практической конференции (24 марта 2014г.). – В 3-х частях. – Ч.1. / Отв. ред. В.И. Долгий, А.И. Карпович – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 192 с.

ISBN 978-5-9905342-7-8

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

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

ISBN 978-5-9905342-7-8

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67

© ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет», кафедра «Экономика предприятий», 2014

© Академия управления ООО, 2014

© Авторы статей, 2014

БРАЧНЫЙ ВЫБОР МОЛОДЕЖИ: ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Статья посвящена анализу факторов, влияющих на формирование брачного выбора современной молодежи. В ней подводятся итоги авторского социологического исследования «Семья глазами студента». Рассматриваются основные проблемы молодых семей и способы профилактики семейных конфликтов.

Одной из актуальных проблем современной молодежи является создание семьи.

Высокий уровень разводов, снижение рождаемости, рост внебрачного сожительства и внебрачных детей, изменение брачно-семейных ценностей, распространение социальных патологий – некоторые тревожные характеристики нынешнего состояния института семьи и брака. Перестали оказывать влияние многие факторы, стабилизирующие семью извне: экономическая зависимость женщины от супруга, юридический, религиозный, моральный запрет или осуждение разводов и др.

Причин, вызывающих острые семейные конфликты на том или ином уровне (социокультурном, психологическом, социально-ролевом и др.) можно назвать самые разнообразные. Но по времени возникновения их можно разделить на две большие группы – возникшие непосредственно во время брака и объективно существовавшие до момента создания семьи (так называемые факторы риска, наличие которых в период добрачного знакомства уже таит в себе опасность будущего развода). К факторам риска можно отнести: ранний возраст вступления в брак; слишком малый срок знакомства; большую разницу в образовании и в возрасте между супругами (особенно если намного старше женщина); легкомысленное отношение к браку, семье вообще; вероятность скорого рождения ребенка; склонность к алкоголизму (наркомании) одного из супругов; резкое несогласие родителей на заключение брака; брак по принуждению, без взаимного согласия и др.

Таким образом, ряд факторов, отрицательно влияющих на прочность будущего брака, может быть выделен еще до создания семейного очага. Поэтому выбор подходящего спутника жизни является основным условием формирования устойчивых семейных взаимоотношений.

В зависимости от значимости тех или иных факторов у каждого человека существуют свои приоритеты выбора. В создании идеального образа будущего супруга участвуют и собственный опыт, и опыт родительской семьи, оказывают влияние средства массовой информации и киногерои, социальные стереотипы и представления, мнения значимых для конкретного человека людей и т.п.

Чем же руководствуется современная молодежь при выборе своей «второй половины»? Для выяснения факторов формирования брачного выбора молодежи автор в 2013 году провел социологическое исследование студенчества Казани (выборку составили 400 студентов 1-3 курсов дневных отделений Казанского Федерального и Казанского государственного архитектурно-строительного университетов).¹

Одним из значимых факторов, характеризующих состояние и специфику брачного выбора в настоящее время, является оптимальный возраст вступления в брак. В результате опроса обнаружилось, что наибольшее количество выборов (48%) получил возрастной промежуток от 23 до 25 лет, ему отдали предпочтения 38% юношей и 55% девушек. Респондентов, считающих для себя оптимальным возрастом для вступления в брак 19-22 лет, оказалось на 19% в среднем меньше, чем в предыдущем случае, соответственно 22% участников опроса в качестве оптимального возраста создания се-

¹ На основе методик, представленных в монографии «Молодая семья: проблемы и перспективы социальной поддержки» (См: Молодая семья: проблемы и перспективы социальной поддержки: монография / под общей редакцией Е.В. Жижко и С.Д. Чигановой. – Красноярск: РУМЦ ЮО, 2005. – 300 с.).

мейно-брачных отношений выбрали период от 25 до 30 лет. Следует обратить особое внимание на тот факт, что периоды до 18 лет и после 30 лет не получили ни одного выбора, а доля девушек, желающих вступить в брак в период от 26 до 30 лет, значительно выше, чем у мужчин – 27% и 16% соответственно. Таким образом, респонденты не ориентированы ни на ранние, ни на поздние браки, что позволяет рассматривать их будущие брачные союзы как молодые семьи.

Что же касается того, каким должен быть возраст брачного партнера, то предпочтения студенчества в данной сфере распределились следующим образом: традиционное желание, чтобы муж был старше жены, поддержало большинство – 65% мужчин и 78% женщин; практически пятая часть всех респондентов (19%) считает, что супруги должны быть примерно одинакового возраста (юношей среди них оказалось в два раза больше, чем девушек); остальные отметили, что возраст будущего супруга не имеет особого значения.

По поводу того, какой вид знакомства с потенциальным супругом в настоящее время является наиболее предпочтительным, большинство (81%) студентов думают, что необходимо самостоятельно знакомиться с представителями противоположного пола; 17% опрошенных отметили возможность знакомства через друзей. Данные результаты свидетельствуют о том, что осуществление брачного выбора в современный период должно быть проявлением активности и инициативы самого человека, при этом способы возможного знакомства через родителей и родственников, знакомства с помощью специальных служб (кроме различных сайтов знакомств в сети Интернет – 2%) не были выбраны ни одним респондентом.

В качестве одного из важных показателей готовности к брачно-семейным отношениям, а также фактора, обеспечивающего стабильность семьи, является длительность ухаживания до брака. Согласно проведенному исследованию, 35% девушек и 40% юношей считают, что срок ухаживания (до вступления в близкие отношения) должен составлять от шести месяцев до одного года. Самым рейтинговым у мужчин оказался вариант «до полугода» (ему отдали предпочтение 44% респондентов), наибольшее же число студенток (44%) устроила бы большая продолжительность процесса ухаживания – «от одного года до двух лет», а каждая пятая (21) % из девушек выбрала вариант «от двух до трех лет», но для студентов-мужчин столь длительный период ухаживания оказался неприемлемым. Таким образом, юноши проявляют большее нетерпение в отношении перехода к такому этапу отношений, который предполагает возможность физической близости.

В научной литературе неоднократно высказывалось мнение, что в установках молодежи в отношении сексуального поведения произошли существенные изменения. Данная трансформация проявляется в двух основных аспектах: во-первых, сексуальное поведение все больше выходит за пределы брака (сексуальные отношения теперь возможны как до брака, так и вне брака); во-вторых, сексуальность приобретает в равной степени значение, как для мужчин, так и для женщин.

Проведенное исследование подтвердило актуальность данной тенденции. При ответе на вопрос «Необходим ли сексуальный опыт до брака?» доминировала позиция, согласно которой сексуальный опыт является обязательным – в целом 48% опрошенных (причем количество выборов мужчин и женщин по данному варианту примерно одинаковое). Если же брать во внимание вариант, согласно которому сексуальный опыт до брака скорее необходим, то в общей сумме (92%) все опрошенные положительно отнеслись к данному явлению. Только 7% респондентов выразили мнение, что сексуальные отношения до брака скорее нежелательны (среди такого низкого количества выборов данного варианта процент девушек в два раза больше, чем процент юношей). Таким образом, можно наблюдать значительную либерализацию интимной сферы человеческой жизни, вследствие ослабления регламентации добрачного сексуального поведения, тра-

диций и норм морали в данной области. Причин такого положения специалисты по вопросам семьи называют много, среди которых: раннее психофизиологическое развитие молодежи, отсутствие ограничений в трансляции соответствующих ориентаций в СМИ, отсутствие социальных программ сексуального, полового и семейного воспитания и обучения молодежи и т.п.

Безусловно, при выборе будущего супруга каждый человек руководствуется собственными критериями, ориентируется на особое сочетание качеств партнера. Оцениванию подвергается интересы и взгляды, жизненные ценности и ориентиры, социальное происхождение (включая национальность, религиозную принадлежность, социальный статус семьи и др.), свойства и черты характера, внешний облик и манера поведения, физическое здоровье и др. В ходе опроса была произведена попытка систематизировать современные представления студенческой молодежи о критериях и мотивах брачного выбора.

К наиболее значимым параметрам, на которых основывается выбор будущего спутника жизни мужчинами, относятся следующие (в порядке убывания значимости): внешняя привлекательность (35%); возраст (29%); общность интересов (26%); здоровый образ жизни (17%); уровень образования (7%); материальное положение (6%).

Рейтинг значимых характеристик брачного партнера, существенных с точки зрения женщины, выглядит по-иному: материальное положение (28%); общность интересов (24%); возраст (20%); внешняя привлекательность (14%); уровень образования (13%); мнение родителей (3%).

Таким образом, студенты при осуществлении брачного выбора в большей степени ориентируются на биологические критерии (возраст, внешний облик), а студентки рассматривают претендента в первую очередь через призму его социального статуса (наибольшее количество выборов получил вариант «бизнесмен с высшим образованием» – 47%; «дипломированный специалист» – 21%, «деятель искусств» – 10%). Большинство мужчин-респондентов (52%) не придали социальным параметрам особого значения, остальные же желали бы в качестве жены иметь: «дипломированного специалиста» – 36%, «бизнес-леди» – 9%, «домохозяйку» – 3%.

Около 67% девушек хотели бы, чтобы будущий супруг был примерно равного с ними статуса, 30% – чтобы он был из семьи выше собственной по экономическим и социальным показателям. Большая часть мужчин – 53% выразили безразличие по данному вопросу.

В целом на основе проведенного исследования можно утверждать, что на сегодняшний день выбор брачного партнера напрямую зависит от личных приоритетов, желаний, потребностей, ожиданий каждого человека. Главным при выборе будущего супруга (как для студентов, так и для студенток) являются взаимная любовь и уважение, чувство доверия друг к другу и совместимость характеров. Это подтверждают и ответы людей, узаконивших свои отношения – по результатам опроса, проведенного научно-исследовательским центром семьи и демографии АН РТ, большинство опрошенных молодых людей (56,6%) в качестве причины вступления в брак назвали «взаимную любовь», 13,7% – «желание быть рядом с любимым человеком» [1]. Отметим, что для девушек «мнение родителей» пусть и не самое главное в выборе будущего супруга, но имеет определенное (дополнительное) значение, в то время как в мужских анкетах данный вариант не получил ни одного выбора. Данная тенденция связана, скорее всего, с особенностями возраста респондентов (17-21 год), а именно – желанием продемонстрировать независимость и самостоятельность в принятии решений.

Очевидно, что влияние семьи на индивида первично, как по времени, так и по содержанию. Так, большинство участников проведенного социологического опроса (57%) считают родительскую семью образцом для подражания. Однако сложность нынешнего этапа развития российского общества состоит в том, что старшее поколение не может в полной мере осуществлять функцию передачи своего опыта, ценностные

установки прежних лет уже не дают ожидаемых результатов. Молодежь вынуждена, в большей степени самостоятельно накапливать соответствующий опыт, формировать мировоззрение.

По мнению специалистов, изучающих семью, совместимость брачных партнеров достигается не всегда и обычно не сразу. Идеальный образ, как правило, определяет отношения в супружеской паре от полугода до полутора лет. Затем, если реальный образ начнет кардинально отличаться от идеального, а ожидания супругов от брака не оправдаются, в семейных отношениях начинают происходить конфликты и кризисы. Поэтому чем более внимательно молодежь отнесется к выбору будущего брачного партнера, тем счастливее и гармоничнее будет их дальнейшие семейные отношения.

Счастливые семьи отличаются не отсутствием или низкой частотой конфликтов, а малой их глубиной и сравнительной безболезненностью и безопасностью. Причины всех супружеских конфликтов в молодых семьях подразделяют на три категории: конфликты на почве несправедливого распределения труда (разные понятия прав и обязанностей); конфликты на почве неудовлетворения каких-либо потребностей; ссоры из-за недостатков в воспитании [2, с.139]. Поэтому молодежи следует обратить особое внимание на следующие параметры при выборе брачного партнера: сходство по поводу представлений о семейной жизни и распределении семейных ролей; сходство мировоззрения, жизненных планов, культурно-образовательного уровня, профессиональных интересов; сходство в направленности личности, самооценке, уровне притязаний, представлении о лидерстве, контактности, способности к сопереживанию, уровне интеллекта; интимно-сексуальное соответствие.

Важно также постоянно повышать престиж семьи, материнства и отцовства в обществе, культивировать ценность семьи, принять соответствующий пакет нормативно-правовых актов по развитию института семьи. Особенно важно «сохранить традиционные ценности, донести до молодежи в приемлемой форме, чтобы проверенные временем идеи и традиции, преломляясь через современную действительность, превратились в смысло-жизненные ориентации молодых людей» [3, с. 29-30].

Список литературы:

1. Демографическая ситуация в Татарстане. – http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=20&idArt=1866.
2. Митяева А.М. Профилактика конфликтов в молодых семьях / Конфликтология. – №1. – 2011. – С.138-145.
3. Сафиуллин Л.К., Пирогова С.В. Межведомственная координация деятельности – условие укрепления института семьи в Республике Татарстан/ Молодая семья: проблемы и перспективы: сб. науч. тр./ под ред. Л.Р.Шакировой. Казань: Изд-во ТГГПУ, 2008. – Ч.2. – С.28-30.

Абдуллаев А.А.

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»*

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ

В статье рассматривается содержание налогового администрирования как инструмента управления налоговым производством в налоговой политике государства. Также раскрываются основные направления повышения результативности налогового администрирования в минимизации налоговых рисков.

Налоговое администрирование – это процесс управления налоговым производством, реализуемый налоговыми и иными органами (налоговыми администрациями), обладающими определенными властными полномочиями в отношении налогоплательщиков и плательщиков сборов. Современная налоговая политика РФ ориентирована на существен-

ное снижение налоговой нагрузки на экономику страны. Такое снижение не должно сопровождаться значительным уменьшением налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, в связи с этим необходимо существенно повысить эффективность налогового администрирования по следующим основным направлениям:

Во-первых, необходимо существенно повысить результативность функционирования системы выявления и пересечения налоговых правонарушений и преступлений, для того чтобы вовлечь в сферу налоговых отношений и легальный теневой сектор экономики, дабы налоговая нагрузка распределялась на все хозяйствующие субъекты.

Во-вторых, необходимо повышать собираемость налогов и снижать издержки налогового администрирования. Несмотря на позитивный процесс повышения уровня собираемости налогов, характерный для последних пяти лет, проблема принуждения налогоплательщиков к единообразному исполнению своих обязанностей остается крайне актуальной.

В-третьих, снижение налоговых рисков, активные действия налогоплательщика по уменьшения налоговых платежей приводят к тем или иным рискам и могут привести к негативным последствиям.

В-четвертых, особую актуальность приобретает задача снижения издержек исполнения налоговых обязательств налогоплательщиками и процесса их администрирования со стороны государства. [1]

Налоговые органы, проведя масштабные исследования по оценке уровня издержек налогового администрирования и результативности территориальных инспекций, вынуждены констатировать следующие негативные моменты:

- организация системы налоговых органов не в полной мере отвечает стоящим перед ней задачам;
- чрезмерная сеть небольших налоговых инспекций, контролирующих незначительные суммы налоговых поступлений, приводит к существенному росту административных издержек, к увеличению соотношения административно-управленческого персонала к общему числу работающих;
- отсутствие типовых моделей организации районных инспекций с типовыми функциональными обязательствами затрудняет управление ими.

Законодательство о налогах и сборах регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в РФ, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействий) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Объектом налогового администрирования являются налоговые отношения. Понятие налогового администрирования в широком смысле – это деятельность государственных органов власти, имеющая определяющее воздействие на процессы управления в области налогов. Понятие «налоговое администрирование» раскрывается со всех сторон.

Во-первых, это система органов управления (законодательные и административные налоговые органы). В круг их обязанностей входит процедурное обеспечение прохождения налоговой концепции на очередной плановый период: рассмотрение и обсуждение, утверждение в законодательном порядке. Кроме того, они должны составлять отчеты об исполнении налогового бюджета, подвергать их всестороннему анализу.

Во-вторых, это совокупность норм и правил, регламентирующих налоговые действия и конкретную налоговую технику, а также определяющих меры ответственности за нарушение налогового законодательства.

В-третьих, это информационная среда реализации функций управления. Информационное взаимодействие налоговых органов и органов управления в иных сферах, осущес-

ствляемое в этой среде при реализации функций налогового администрирования, является предметом отдельного научного исследования. [2]

Таким образом, главные направления любой налоговой политики и налогового администрирования должны исходить не только из центральной функции налогов – пополнение государственной казны. [3] Нельзя забывать о том, что налоги – важнейший экономический инструмент стимулирования и регулирования производства, обеспечения социальных гарантий. Используя дифференциацию ставок и предоставления льгот, через систему перераспределения доходов с помощью налогов можно и необходимо обеспечивать обоснованную структурную перестройку производства в пользу отраслей, в первую очередь служащих удовлетворению жизненных потребностей населения и уже на той основе – пополнению государственной казны.

Список литературы:

1. Ахмедова Э.С., Рамазанова Б.К. Налоговая политика: сущность и элементы // Теория и практика общественного развития. 2013. № 3. С. 191-193.
2. Залибекова Д.З. Налоговая политика России в инновационном развитии // Казанская наука 2012. №3 с.91-93.
3. Рамазанова Б.К. Основные подходы к определению понятия «налоговое администрирование» // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1. С. 191-193.

Абдуразакова Р.У.

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ

К ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИМ ОСНОВАМ НАЛОГА

В статье раскрывается экономико-правовая природа налога, исследуются цели налогов. Также автор делает акцент на необходимость исследования сущности, принципов и функций налогов.

Налоги возникли с появлением первых осознанных общественных потребностей. Это произошло с началом распадом родового строя – на самых ранних этапах разделения общественного труда. Поэтому формирование и эволюция системы налогообложения происходили одновременно с развитием государственных образований.

Налог – это одно из основных понятий финансовой науки. Сложность понимания природы налога обусловлена тем, что это одновременно и экономическое, и хозяйственное, и политико-правовое явление. М.М. Алексеенко еще в 19 веке отметил такую особенность налога: «С одной стороны, налог – один из элементов распределения, одна из составных частей цены, с анализа которой, собственно, и началась экономическая наука. С другой стороны, установление, распределение, взимание и употребление налогов составляет одну из функций государства». [1]

Выяснение и уточнение экономической природы налога всегда были связаны с поиском определенного источника обложения и оценкой степени того влияния, которое оказывает налог в конечном итоге на деятельность хозяйствующих субъектов и развитие национального хозяйственного комплекса в целом. Исходя из этого, уточнение экономической природы налога связано в первую очередь с исследованием взаимосвязи между производством и распределением (перераспределением).

Выяснение роли налогов в системе экономических отношений постоянно находится в центре внимания ответственных и зарубежных исследователей. Большинство из них считает, что основным назначением налогов со времен их образования и по настоящее время является удовлетворение финансовых потребностей государства.

Исследование экономической природы налога напрямую связано с учением о государстве, поскольку реальный процесс налогообложения осуществляется именно государством и зависит от степени зрелости, цивилизованности его форм. По мнению П. Прудона, «... в сущности, вопрос о налоге есть вопрос о государстве ».

Исследование сущности, принципов, функций, закономерностей налогообложения, оценка и прогнозирование их непосредственного или опосредованного влияния на состояние макроэкономической системы, экстраполяции последствий такого воздействия на перспективы модернизации предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов на микро-уровне – в таком контексте система налогообложения исследуется в историческом плане относительно недавно.

Значимый вклад в развитие налоговых теорий внесла классическая политическая экономия А. Смит и Д. Риккар, которые считали, что налоги играют лишь роль источников дохода бюджета государства, а полемика ведется по поводу справедливости их взимания и части изъятия, обусловленной фискальной потребностью задач государства (обеспечение функционирования конкурентного рынка, гарантии устойчивости покупательной способности денег и др.).

В работе «Исследование о природе и причинах богатства» (1776г.) А. Смит впервые дал определение налоговым платежам, обозначив их место в финансовой системе государства: «Налоги есть обложение, во первых, ренты, во-вторых, прибыли, в-третьих, заработной платы и, в-четвертых, всех этих трех источников частного дохода».

По убеждению А. Смита, налоги для плательщика есть показатель свободы, а не рабство. Им были разработаны базовые принципы налогообложения.[2]

Современное понятие налога дано в ст. 8 Налогового кодекса РФ: «налог- это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований». [3]

Тенденции общественного развития свидетельствуют о совершенствовании системы налогообложения, выработке функций, принципов и техники взимания налогов на основе формирования мировоззренческого учения об экономической природе налогов.

Таким образом, сегодня налог является элементом общественного бытия и воспринимается как экономическое, финансовое и политическое явление, поскольку представляет собой обязательные платежи, взимаемые органами государственной власти с юридических и физических лиц и поступающие в бюджеты различных уровней. Такая трактовка налога, на наш взгляд, адекватна, поскольку в налогах выражена сложная система общественных отношений и интересов.

Список литературы:

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов.- М.: Соцэкгиз, 1935. – Т.2
2. Залибекова Д.З. Налоговая политика России в инновационном развитии. Казанская наука. 2012. №3. С. 91-93
3. Налоговый Кодекс РФ часть первая от 11.02.2014 г.

Абдурахманова П.М.

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»*

ИСТОРИЧЕСКИЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье освещены основные исторические вехи развития принципов налогообложения и их отражение в современном налоговом законодательстве Российской Федерации. Анализируются существующие классические принципы налогообложения. Обоснована необходимость соблюдения основных принципов налогообложения.

Россия уже не первый год пребывает в процессе построения оптимальной налоговой системы. Однако построение государственной налоговой системы, ориентированной на предельно допустимую величину налогового изъятия, требует знаний фундаменталь-

ных принципов продуктивного (эластичного) налогообложения. Такие принципы были названы еще Ф.Кенэ в XVII в., позже они были систематизированы А.Смитом и Н.И.Тургеневым, а спустя еще почти столетие развиты и дополнены А.Вагнером. В настоящее время эти принципы получили название «Золотых правил» налогообложения. На их фундаменте современные ученые разрабатывают системы принципов, в соответствии с которыми формируются и совершенствуются национальные налоговые системы государств.

Рассмотрим, на каких принципах строится Российская налоговая система. В нашей системе налогообложения можно выделить экономические, юридические (административно-правовые) и организационные принципы.

Экономические принципы:

1. Принцип соразмерности. Должен быть обеспечен баланс государства и налогоплательщика.
2. Принцип справедливости.
3. Принцип максимального учета интересов налогоплательщиков. Должно быть четко определено, сколько изымать, когда и в каком виде.
4. Принцип экономичности (эффективности).
5. Принцип хозяйственной независимости.

Юридические принципы:

1. Принцип установления налогов законами.
2. Принцип нейтральности или равного налогового бремени. Должна быть обязательность уплаты налога и равенство плательщиков перед законом.
3. Принцип отрицания обратной силы налогового закона.
4. Принцип приоритета налогового закона над неналоговым.
5. Принцип сочетания интересов государства и субъектов налоговых отношений.
6. Принцип наличия в законе существенных элементов налога.

Организационные правила:

1. Принцип единства налоговой системы. Должна быть единая методологическая база.
2. Принцип подвижности налогообложения. Должна быть возможность оперативного изменения налогов.
3. Принцип стабильности налоговой системы.
4. Принцип множественности налогов.
5. Принцип исчерпывающего перечня налогов [1].

Таким образом, мы видим, что принципы построения российской налоговой системы теоретически во многом соответствует «Золотым правилам».

Традиционно большое внимание в финансовой науке уделяется целям и принципам налогообложения, которые рассматриваются в разрезе как общественно-политической, так и административно-правовой жизни общества. Динамичность налоговой системы не отрицает постоянства основополагающих принципов ее построения.

Наибольшую популярность исторически получили четыре постулата о принципах налогообложения, сформулированные еще А.Смитом: *соразмерность налога; определенность налога; удобность налогообложения; экономичность налогообложения*. [2].

Сформулировав и научно обосновав эти принципы, Адам Смит заложил фундамент теоретической разработки принципиальных основ налогообложения. Выделенные ученым критерии прошли испытание временем, они актуальны сегодня, и их по праву называют классическими.

Отметим, что использование любого принципа налогообложения требует серьезного научного подхода и анализа. Применение всей системы принципов либо отдельно взятого принципа не является общепринятым в мировой теории и практике.

Вместе с тем существуют принципы, которые неоспоримы и признаются в качестве аксиомы.

Исторически основополагающими принципами, которые должны быть заложены в основу любой налоговой системы, являются принципы, разработанные А.Смитом и А. Вагнером.

Список литературы:

1. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение: учебник – 5-е изд., перер. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С.26-38.
2. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов.- М.: Соцэкгиз, 1935. – Т.2.

Абушаева Н.М.

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»

ВЛИЯНИЕ НОРМ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕТЕВОГО РИТЕЙЛА

В статье исследуются тенденции влияния норм валютного регулирования и валютного контроля на внешнеэкономическую деятельность предприятий сетевого ритейла. Дается характеристика изменениям, внесенным в валютное законодательство за 2013 год.

Внешнеэкономическая деятельность обладает рисковым характером в силу большой продолжительности операций по экспорту и импорту товаров вследствие значительного расстояния между покупателем и поставщиком товаров, расчетами в иностранной валюте, затратами на логистику, склады, хранение и перемещение товаров, значительными трудностями получения достоверной информации о продавце.

Сетевой ритейл можно охарактеризовать как открытую и сложную динамичную экономическую систему, которая включает в свою структуру оптовые и (или) розничные торговые фирмы, объединенные общей системой менеджмента, и ведущие свою коммерческую деятельность в рамках одного или нескольких целевых рынков.¹

Внешнеэкономическая деятельность (далее – ВЭД) сетевого ритейла представляет собой совокупность внешнеэкономических отношений, субъектами которых являются представители компаний сетевого ритейла, реализующие свою деятельность на рынке товаров и услуг.²

Безусловно, что внешнеэкономическая деятельность играет все большую роль в мировых отношениях и экономике в целом.

Одним из источников государственного бюджета нашей страны являются таможенные сборы и пошлины от внешнеэкономической деятельности фирм. Следует отметить, что компании сетевого ритейла приносят в казну существенный процент от всех налогов. Учитывая показатели Федеральной таможенной службы РФ, экспорт нашей страны в 2010 г. по сравнению с 2009 г. увеличился на 31,4%, импорт – на 36,8%. Экспорт России в период с января по июнь 2011 г. составил 246,9 млрд. долл. (рост по сравнению с I полугодием 2010 г. на 30,4%). Импорт РФ в период с января по июнь 2011 г. составил 140 млрд. долл. (+ 47,4%).³ Эти показатели указывают на стабильное развитие внешнеэкономической деятельности и ее значение для нашей страны.

¹ Никулина О.В., Абушаева Н.М. Особенности налогового планирования внешнеэкономической деятельности компаний сетевого ритейла // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1. ч. 1. С. 348-353.

² Абушаева Н.М. Перспективы развития внешнеэкономической деятельности компаний сетевого ритейла. Перспективы и тенденции модернизации современного инновационного общества: экономические, социальные, политические, правовые, философские аспекты: Материалы международной научно-практической конференции (28 июня 2013 г.). – В 3-х частях. – Ч. 1. / Отв. Ред. В.И. Долгий. – Саратов: ИЦ «Наука», 2013. С. 28-31.

³ Экспорт-импорт России важнейших товаров за январь-март 2012 года. www.customs.ru (дата обращения: 05.05.2013).

По результатам учета таможенной службы статистики в период с января по март 2012 г. внешнеторговый оборот нашей страны составил 199,9 млрд. долларов и по сравнению с периодом с января по март 2011 г. вырос на 15,9%.¹

В январе – мае 2013 г. по данным Росстата и Минпромторга сохранилась тенденция опережающих темпов роста продаж непродовольственных товаров по сравнению с динамикой продаж продовольственных товаров. Оборот розничной торговли непродовольственными товарами за этот период вырос на 5,5% к январю – маю 2012 г., продажи пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий – на 1,7%. Потребительские цены на непродовольственные товары по итогам января – мая 2013 г. выросли на 1,9% (январь-май 2012 г. – на 2,0%).²

Именно в таких условиях и проводят внешнеэкономическую деятельность компании, занимающиеся сетевым ритейлом. Следовательно мы можем сделать вывод, что внешнеэкономическая деятельность занимает значительную часть деятельности компаний, занимающихся сетевым ритейлом.

Для российского сетевого ритейла характерно наличие на рынке нескольких конкурирующих между собой лидеров сетевого ритейла, занимающихся ВЭД. Одним из них является ОАО «Магнит». 17 апреля 2012 года агентство Standard&Poor's присвоило долгосрочный кредитный рейтинг ОАО «Магнит» на уровне «BB-», прогноз – «Стабильный». ³ Эксперты S&P отметили, что «рейтинг отражает оценку профиля бизнес-рисков Магнита как «справедливую» и профиля финансовых рисков как «агрессивного». Данная компания придерживается стратегии увеличения числа магазинов, создания так называемых «магазинов у дома». Данное прогрессивное развитие требует больших денежных затрат и внимания, увеличения числа сотрудников, разработку стратегии «выживания».

Лидерами в стране по общему количеству магазинов, по данным РБК («РосБизнесКонсалтинг»), являются два представителя сеевого ритейла: ООО «Магнит», работающая в формате дискаунтеров и компания X5 Retail Group.⁴

Исследователи делают прогнозы⁵ роста розничной торговли, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Прогноз роста оборотов розничной торговли
(среднегодовые темпы прироста, %)

| | Варианты | 2011-2015 | 2016-2020 | 2021-2025 | 2026-2030 | 2013-2030 |
|---------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Оборот розничной торговли | 1 | 5,5 | 4,5 | 3,3 | 2,3 | 3,6 |
| | 2 | 6 | 4,7 | 4,4 | 4,2 | 4,6 |
| | 3 | 6,2 | 7,3 | 6,1 | 4,5 | 6 |

Следовательно, можно сделать вывод, что розничная торговля является не только источником налогов, но и основой развития российской экономики. Данные, представ-

¹ Экспорт-импорт России важнейших товаров за январь-март 2012 года. www.customs.ru (дата обращения: 05.05.2013).

² Розничная торговля: драйверы роста 2013. http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/12.pdf (дата обращения: 01.11.2013).

³ <http://stock-maks.com> (дата обращения: 25.02.2013).

⁴ <http://www.marketcenter.ru> (дата обращения: 23.05.2013).

⁵ Розничная торговля: драйверы роста 2013. http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/12.pdf (дата обращения: 01.11.2013).

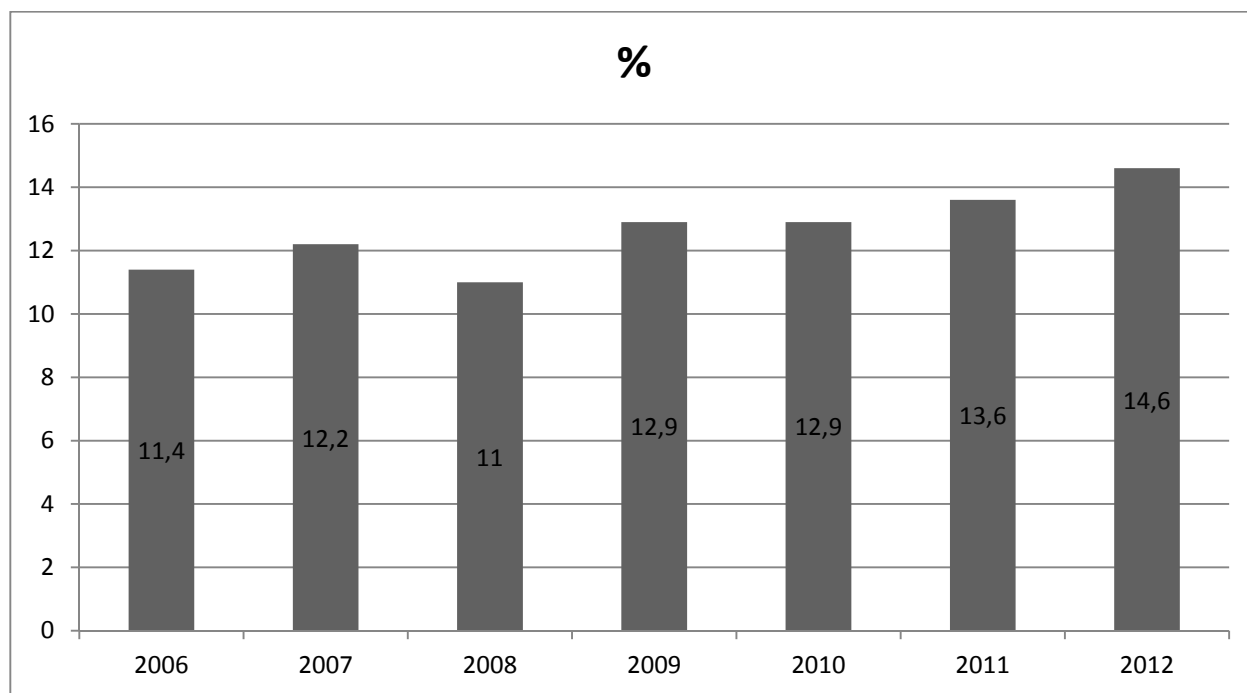
ленные в Таблице 1, свидетельствуют о дальнейшем росте оборотов розничной торговли в ближайшей и долгосрочной перспективе.¹

Сектор розничной торговли в настоящий момент очень дифференцирован по составу его субъектов. Сегодня основу российской розницы составляют небольшие частные компании. Доля компаний с численностью сотрудников до 15 человек составляет 83 %, предприятия с численностью сотрудников до 100 человек – 12 %, компаний с численностью сотрудников от 101 до 250 человек – 1%.² По данным Росстата лишь 4 % участников розничной торговли являются крупными торговыми компаниями.³ Сетевые ритейлеры составляют от 5 до 17 % от всех компаний, занимающихся розничной торговлей.⁴ Сетевой ритейл хоть и представлен в процентном отношении малой величиной, но его товарооборот составляет 34,4 % от всего оборота ритейлеров.⁵ Следовательно, можно говорить, что сетевые ритейлеры влияют на развитие розничной торговли в России.

Сам же сетевой ритейл можно разделить по сферам деятельности на продуктовый (или продовольственный) и непродовольственный. Доля продовольственных сетей в обороте розничной торговли представлена на графике 1.⁶

График 1

Доля продовольственных сетей в обороте розничной торговли



В 2012 г. доля розничных сетей в обороте розничной торговли составила 20 %, а в 2009 г. – 15 %. Соотношение доли продовольственного и непродовольственного ритейла в общем объеме розничной торговли представлено на рис.1 и рис.2.

¹ Демченко А.О., Кизим А.А. Сетевой ритейл в современной России: тенденции и перспективы развития рынка // Экономика устойчивого развития. 2012. № 12. С.50-61.

² Торговля в России 2009: статистический сборник. М.: Росстат, 2009.

³ Торговля в России 2009: статистический сборник. М.: Росстат, 2009.

⁴ Чеглов В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: учебник // М.: ИНФРА-М, 2012.

⁵ Торговля в России 2009: статистический сборник. М.: Росстат, 2009.

⁶ Сетевой продовольственный ритейл – в ожидании стагнации? http://www.retail.ru/articles/75354/?sphrase_id=787982 (дата обращения: 08.11.2013).

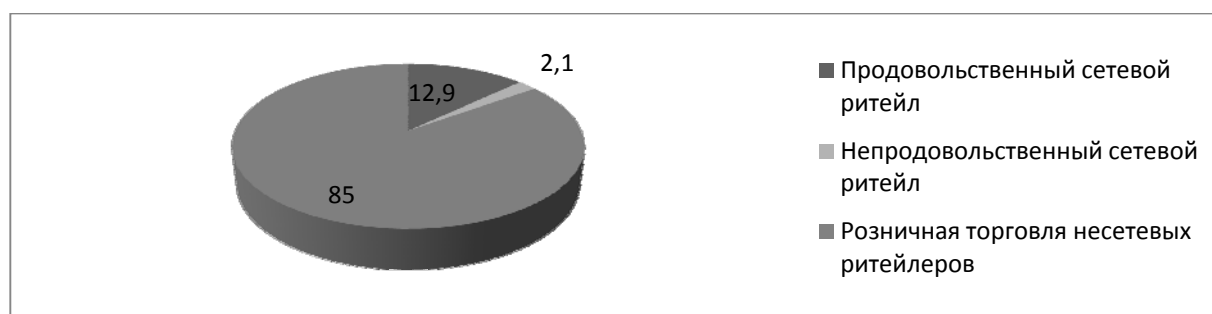


Рисунок 1. Соотношение продовольственного и непродовольственного сетевого ритейла в общем объеме розничной торговли в 2009 г. (%)

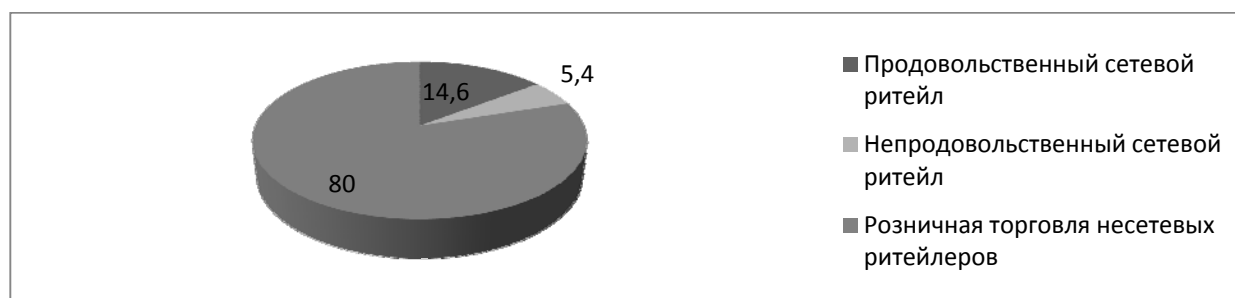


Рисунок 2. Соотношение продовольственного и непродовольственного сетевого ритейла в общем объеме розничной торговли в 2012 г. (%)

Из-за девальвации рубля у ритейлеров начались трудности с арендой торговых площадей. Большое количество сетей платят собственникам недвижимости в иностранной валюте.

Больше всего падение курса рубля сказалось на продавцах непродовольственных товаров: им помимо аренды приходится рассчитывать в долларах и за импортные материалы, от которых они сильно зависят. Тем не менее консультанты на рынке недвижимости беспокоятся за судьбу продуктовых ритейлеров: по данным Praedium, на их долю приходится 40% рынка аренды торговой недвижимости, 22% – на долю продавцов одежды и обуви. Девальвация сыграет на руку непродовольственным сетям, так как многие продавцы такой продукции могут долго хранить продукцию, закупленную еще при стабильном курсе рубля. Такая ситуация, добавляет он, спровоцирует рост цен, который к маю составит около 10%.¹

Из-за девальвации рубля во второй половине 2013 года зафиксировано падение на 13% интереса ритейлеров к покупке и аренде торговой недвижимости. Сейчас на рынке торговой недвижимости, несмотря на то, что уровень вакантных площадей составляет 1,2%, наблюдается насыщение. По данным Cushman&Wakefield, аренда в торговых галереях обходится в \$0,5–4 тыс. в год за 1 кв. м, сетям приходится доплачивать еще \$150–250 за 1 кв. м. в год в виде сервисных сборов.²

По данным Infoline, в 2012 году по всей стране закрылись 39 гипермаркетов, в 2013 году – 11 точек. В четвертом квартале 2013 года три гипермаркета омской сети «Геомаркет» (принадлежит «Геомарт-Ритейлу»), гипермаркет «Поляна» в Абакане (ЗАО «Регион-март»). X5 Retail Group в прошлом году и начале этого года закрыла четыре гипермаркета «Карусель» в Рязани, Чебоксарах, Санкт-Петербурге и Челябинске. По словам представи-

¹ Ритейлеры не успели поменять валюту. http://www.retail.ru/news/78880/?sphrase_id=896280 (дата обращения: 05.03.2014).

² Ритейлеры не успели поменять валюту. http://www.retail.ru/news/78880/?sphrase_id=896280 (дата обращения: 05.03.2014).

теля Х5, закрытие в Петербурге проведено ради повышения эффективности эксплуатации объекта, который планируется сдать в аренду.¹

Проблему с дорожанием аренды магазинов усугубляет снижение объема розницы, который в 2013 году, по данным Nielsen, сократился на 6,3% по сравнению с 2012 годом. Больше всего потерял непродуктовый ритейл – 6,9%, в то время как оборот продовольственных сетей сократился на 1,4%. «Большинство покупателей, опасаясь кризиса, сокращают объемы потребления», – отмечает директор по работе с розничными сетями Nielsen Илона Лепп. Росстат оценивает оборот розничной торговли в 2013 году на уровне 23,668 трлн руб. (47% – продовольственные товары, 53% – непродовольственные), что на 3,9% больше показателей 2012 года. Впрочем, даже в оптимистичных данных Росстата есть негативная тенденция: в январе этого года оборот розницы в стране вырос на 2,4% по сравнению с январем 2013 года. Это один из самых низких показателей за последние несколько лет: в январе 2013 года аналогичный показатель вырос на 3,5%, 2012-го – на 6,8%.²

Валютное регулирование представляет собой деятельность государственных органов по управлению обращением валюты, контролю за валютными операциями, воздействию на валютный курс национальной валюты, ограничению использования иностранной валюты.

Большинство сетевых ритейлеров занимаются внешнеэкономической деятельностью, как импортируя, так и экспортируя товары. Учитывая постоянное изменение валютного законодательства, для сетевых ритейлеров возникает актуальный и серьезный вопрос: как в таких условиях осуществлять внешнеэкономическую деятельность, учитывая при этом валютные риски?

Использовать пробелы в законодательстве можно лишь в краткосрочной перспективе, т.к. постоянно вносятся поправки в законодательство, которые сводят на нет уклонение от обязательств при импорте или экспорте товаров. К тому же при осуществлении внешнеэкономической деятельности торговым сетям необходимо учитывать законодательство страны, в которой торговые сети будут вести предпринимательскую и иную деятельность. Например, таможенное законодательство, если сетевой ритейлер планирует самостоятельно производить процедуры, связанные с таможенной очисткой товаров. Следовательно, для того чтобы разработать долгосрочное планирование внешнеэкономической деятельности с учетом валютных рисков нужно учитывать многие факторы, речь о которых пойдет ниже.

Вопрос о влиянии валютного законодательства на внешнеэкономическую деятельность российского сетевого ритейла связан в первую очередь с конструкцией и оформлением сделки (договора) при импорте или экспорте товаров торговыми сетями.

Торговым сетям следует учитывать, что к внешнеторговому контракту есть рекомендации с минимальными требованиями по его содержанию, которыми не следует пренебрегать (Письмо Банка России от 15.07.1996 № 300 «О «Рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов»). Сетевые ритейлеры при заключении внешнеэкономических сделок должны указать в договоре унифицированный номер контракта, дату и место подписания, предмет договора, цену и сумму сделки, условия платежа, срок поставки, форс-мажор, рассмотрение споров, санкции, адреса сторон. Также банк требует указывать в паспорте сделки максимальный срок возврата валюты. Это связано с обязанностью предпринимателя, занимающегося внешнеэкономической деятельностью, обеспечить репатриацию валюты (т.е. осуществить возврат денежных средств в РФ) в сроки, указанные во внешнеторговом договоре. Это оз-

¹ Ритейлеры не успели поменять валюту. http://www.retail.ru/news/78880/?sphrase_id=896280 (дата обращения: 05.03.2014).

² Ритейлеры не успели поменять валюту. http://www.retail.ru/news/78880/?sphrase_id=896280 (дата обращения: 05.03.2014).

начает, что сетевой ритейлер должен получить на банковские счета иностранную валюту или российскую валюту за поставленные товары или обеспечить возврат в РФ денежных средств, которые были уплачены за не ввезенные на территорию России товары.

За невыполнение требований о репатриации торговая сеть может быть оштрафована в размере трех четвертых до одного размера суммы денежных средств, не возвращенных в РФ (п. 5 ст. 15.25 КоАП РФ). Указанный штраф является существенным для любого предпринимателя. Например, торговая сеть подписала договор поставки телевизоров на сумму 1 000 000 евро и перечислила денежные средства на банковский счет продавца. Продавец в свою очередь не поставил товар. Следовательно, торговая сеть не только потеряла сумму, оплаченную по договору, но и может заплатить штраф в размере от 750 000 до 1 000 000 евро.

Следует отметить, что законодательство предусматривает указание в паспорте сделки максимальный срок получения денежных средств вне зависимости от того, что прописано во внешнеторговом контракте.

Следовательно, чтобы избежать подобных штрафов сетевому ритейлеру необходимо доказать свою добросовестность как стороны по внешнеторговому контракту. Для этого необходимо запрашивать у контрагентов документы об учреждении компании и о государственной регистрации. В России обычно предоставляются Выписки из Единого государственного реестра юридических лиц или Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, а в иных государствах – это выписка из торгового реестра. При невозврате валюты или не поставке товара торговой сети обязательно надо направлять претензии на официальный адрес должника и при отсутствии ответа или перевода денежных средств направлять исковое заявление в суд. Данные действия помогут доказать, что ритейлер проводил проверку надежности контрагента и соблюдал добросовестно досудебный порядок. При таких условиях торговую сеть будет сложно привлечь к ответственности по п. 5 ст. 15.25 КоАП РФ.

Возможность ограничения внешнеэкономической деятельности российских торговых сетей мерами валютного регулирования сегодня предусматривается Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». В российском законодательстве меры валютного регулирования установлены Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле», а также некоторыми иными правовыми актами.

В действующем ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» по сравнению с прежним законодательством отсутствует деление валютных операций на текущие валютные операции и операции, связанные с движением капитала. Прекратили свое действие нормы, связанные с резервированием средств участниками валютных расчетов при проведении любых операций движения капитала, обязательным использованием специальных счетов при осуществлении отдельных видов валютных операций, регулируемых ЦБ РФ, об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке.

Вместе с тем в сфере внешней торговли по-прежнему сохраняются валютные ограничения в виде обязанности участников внешнеэкономических контрактов осуществлять расчеты только через уполномоченные банки, в предусмотренных случаях при осуществлении платежей использовать определенного вида валюту, оформлять паспорт внешнеэкономической сделки.

Необходимость защиты государственных интересов путем установления императивных предписаний валютного законодательства ставит вопрос об их взаимодействии с нормами, подлежащими применению к внешнеэкономической сделке (контракту), а также их воздействия на контракт.

В июле 2013 года были внесены следующие изменения в ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»:

- включены трансграничные рублевые переводы между резидентами в понятие «валютные операции»;

- предоставлено право резидентам открывать без ограничений счета (вклады) в иностранной валюте и в валюте РФ в уполномоченных банках, расположенных за пределами территории РФ;

- установлено право нерезидентов без ограничений осуществлять между собой рублевые переводы со счетов в банках за пределами территории РФ на счета в уполномоченных банках и наоборот.

Указанные изменения правового акта позволяют активнее вовлекать российскую валюту в деловой оборот и проводят либерализацию российского валютного законодательства. Зарубежным компаниям, работающим в нашей стране и созданным в соответствии с законодательством своих государств, предоставлено право рассчитываться друг с другом за пределами РФ в рублях. Включение в перечень валютных операций трансграничных переводов российских рублей резидентами поможет ограничить неконтролируемый отток капитала, обеспечить прозрачность таких переводов.

Валютное регулирование со стороны государства также ставит перед компаниями сетевого ритейла вопрос: где найти персонал, который бы обладал высокопрофессиональными умениями и навыками и во внешнеэкономической деятельности, и в валютных процедурах и правилах?

Существует два пути, которые могут решить проблему с отсутствием кадров.

Сетевой ритейлер может перейти на аутсорсинг и доверить внешнеэкономическую деятельность, ее учет и ведение иной компании. В настоящее время многие организации предоставляют услуги подобного образа. Или же торговая сеть может обучить свой собственный персонал.

В настоящее время в России стоит острая проблема с кадрами, точнее с их отсутствием. Причины такого положения заключаются в следующем: во-первых, раньше таких специалистов и не требовалось; только государственные предприятия занимались экспортом, а импорт был в минимальных количествах; во-вторых, сейчас в высших учебных заведениях не готовят специалистов по ВЭД и валютному регулированию.

Плюсы в подготовке собственных кадров следующие:

- отсутствие разглашения коммерческой и иной информации;
- всегда есть специалист в офисе, который может подготовить документы, провести переговоры, проанализировать договор и т.д.

Минус заключается в затратах на курсы повышения квалификации и семинары, но в итоге это обходится значительно дешевле, чем оплата услуг по аутсорсингу. К тому же собственные кадры можно удерживать с помощью средств мотивации, карьерного роста и тому подобных мер, а если ритейлер откажется от услуг компании, занимающейся аутсорсингом, он остается без кадров и без малейшего опыта и информации о ведении дел по внешнеэкономической деятельности и знаний о требованиях и нормах валютного регулирования и контроля.

Таким образом, в результате проведенного исследования влияния валютного регулирования на внешнеэкономическую деятельность предприятий сетевого ритейла можно сделать следующие выводы:

- российский сетевой ритейл динамично развивается, увеличивая и количество торговых точек, и площадь магазинов;

- при ведении внешнеэкономической деятельности компаниям сетевого ритейла необходимо учитывать структуру и оформление сделки, законодательство не только РФ, но и тех стран, в которых ведется бизнес;

- сетевым ритейлерам необходимо развивать и обучать свой собственный персонал;

- оптимизация деятельности торговых сетей с помощью учета валютных рисков, динамичное и контролируемое со стороны менеджеров компании развитие, позволит российским торговым сетям полностью освоить региональный рынок и выйти на международный уровень в роли сильнейших игроков в сфере розничной торговли.

Список литературы:

1. Никулина О.В., Абушаева Н.М. Особенности налогового планирования внешне-экономической деятельности компаний сетевого ритейла // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1. ч. 1. С. 348-353.
2. Абушаева Н.М. Перспективы развития внешнеэкономической деятельности компаний сетевого ритейла. Перспективы и тенденции модернизации современного инновационного общества: экономические, социальные, политические, правовые, философские аспекты: Материалы международной научно-практической конференции (28 июня 2013 г.). – В 3-х частях. – Ч. 1. / Отв. Ред. В.И. Долгий. – Саратов: ИЦ «Наука», 2013. С. 28-31.
3. Экспорт-импорт России важнейших товаров за январь-март 2012 года. www.customs.ru (дата обращения: 05.05.2013).
4. Розничная торговля: драйверы роста 2013. http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/12.pdf (дата обращения: 01.11.2013).
5. <http://stock-maks.com> (дата обращения: 25.02.2013).
6. <http://www.marketcenter.ru> (дата обращения: 23.05.2013).
7. Розничная торговля: драйверы роста 2013. http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/12.pdf (дата обращения: 01.11.2013).
8. Демченко А.О., Кизим А.А. Сетевой ритейл в современной России: тенденции и перспективы развития рынка // Экономика устойчивого развития. 2012. № 12. С.50-61.
9. Торговля в России 2009: статистический сборник. М.: Росстат, 2009.
10. Чеглов В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: учебник // М.: ИНФРА-М, 2012.
11. Торговля в России 2009: статистический сборник. М.: Росстат, 2009.
12. Сетевой продовольственный ритейл – в ожидании стагнации? http://www.retail.ru/articles/75354/?sphrase_id=787982 (дата обращения: 08.11.2013).
13. Ритейлеры не успели поменять валюту. http://www.retail.ru/news/78880/?sphrase_id=896280 (дата обращения: 05.03.2014).

Аджиева М.Д.

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМОЙ

В статье рассматривается особое положение налогового контроля в механизме управления налоговой системой. Исследуются формы и методы налогового контроля. Проведенный анализ позволил сделать вывод, что основной задачей налогового контроля является предупреждение нарушений налогового законодательства.

Одну из наиболее дискуссионных проблем государственного управления составляют вопросы регулирования экономической деятельности. В настоящее время наблюдается снижение роли государства в управлении экономикой страны, что находит свое отражение в развитии государственного финансового контроля.

Налоговый контроль, как и другие функции управления производством, нуждается в дальнейшем повышении эффективности. Под эффективностью в широком смысле следует понимать совокупную результативность работы, действительность, соотношение достигнутого результата и поставленной цели, а также достижение этого результата с меньшими затратами времени, сил и средств, действий системы мероприятий, являющихся следствием определенных материальных усилий. Экономическая эффективность характеризуется сравнением производственных результатов с ресурсами, применяемыми для достижения этих результатов. Она раскрывается с помощью таких понятий, как результативность и экономичность, хотя они и не полностью характеризуют ее. Например, высокие результаты производственной деятельности могут быть достигнуты в условиях использования непременно больших ресурсов, превышающих общественно необходимый уровень, а экономию можно получить с минимальными за-

тратами при низких производственных показателях и т.д. Таким образом, оценка экономической эффективности должна осуществляться только соотношением результативности и экономичности.[1]

По мнению А.А. Ялбулганова, основная цель налогового контроля конкретизируется в задачах. К задачам налогового контроля относятся: обеспечение правильного исчисления, своевременного и полного внесения налогов и сборов в бюджет и государственные внебюджетные фонды; предупреждение нарушений законодательства о налогах и сборах.

В качестве основных задач налоговых органов при осуществлении контрольной деятельности можно выделить: контроль за соблюдением налогового законодательства; контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов, иных обязательных платежей, а также платежей при использовании недр, установленных законодательством РФ; контроль за соблюдением валютного законодательства.[2]

Дискуссия по поводу определения форм и методов контроля в целом, а также финансового и налогового контроля в частности развернулась еще в советское время. Принятие в свое время Налогового и Бюджетного кодексов РФ, нормативно закрепивших формы налогового и финансового контроля, окончательно не решило проблему соотношения форм и методов соответствующих видов контроля.

В настоящее время в ст. 82 Налогового кодекса РФ устанавливаются следующие формы проведения налогового контроля: налоговые проверки; получение объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сборов; проверки данных учета и отчетности; осмотр и обследование помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли); и другие формы. Реализация контрольной деятельности происходит путем применения уполномоченными органами соответствующих методов контроля. Под методом обычно понимается способ (или совокупность способов) практического осуществления или познания изучаемых явлений. Категория метода может рассматриваться как совокупность свойственных человеку эмпирических приемов познания окружающей действительности.[3]

Таким образом, и в настоящее время налоговая система России продолжает сохранять существенный потенциал криминогенных факторов, реализуемых во взаимодействии с другими звеньями финансовой системы, поэтому налоговая политика направлена на предупреждение налоговых правонарушений и воспитание правопослушного плательщика.

В развитии теоретических аспектов налогового контроля целесообразно выделить его институты, которые с экономико-правовых позиций наиболее полно раскрывают сущность, содержание и влияние налогового контроля на становление экономики России после мирового финансового кризиса.[4]

В современных условиях развития экономики в качестве основных направлений совершенствования налоговой политики России является повышение эффективности контрольной работы налоговых органов, на которых возложена основная нагрузка по исполнению законодательства о налогах и сборах. В целях обеспечения контроля за соблюдением налогового законодательства налоговые инспекции целенаправленно и на постоянной основе должны осуществлять мероприятия по усилению налогового контроля в системе налогового администрирования.

Следует заключить, что только комплексный подход в решении тех или иных проблем в сфере налогового контроля способен дать положительный результат в повышении эффективности налогового администрирования. В ближайшей перспективе необходимо решить обширный комплекс мероприятий. Именно это будет способствовать росту результативности налогового контроля и повышению эффективности деятельности налоговых органов.

Список литературы:

1. Кучерова И.И., Судакова О.Ю., Орешкин И.А. налоговый контроль и ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах. – М., 2001. С. 26.

2. Кустова М.В., Ногина А.О., Шевелева Н.А. Налоговое право России. Общая часть.-М., 2001. С. 255.
3. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение. Учебник.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 109.
4. Залибекова Д.З. Совершенствование налогового контроля на основе изучения зарубежного опыта. / Казанская наука. 2013. №11. С. 124-126.

Адучиева Н.В.

ССЭИ (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Саратов

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ

ДЕЛОВОЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье исследована проблема оценки персонала в современной организации. Обоснована необходимость проведения деловой оценки персонала. Исследовано содержание процедуры оценки персонала, а так же проведен сравнительный анализ с процессом аттестации. На основе данного анализа выявлена их тесная взаимосвязь, что подтверждает особую значимость деловой оценки персонала и необходимую потребность в ее осуществлении в деятельности организации.

Не секрет, что в успехе современной организации главную роль играют кадры. Персонал организации является залогом успеха и конкурентоспособности. Для того чтобы в организации работал и приносил пользу квалифицированный и слаженный коллектив, необходимо грамотно подбирать персонал. Подбор персонала неразрывно связан с оценкой персонала, ибо благодаря оценке персонала, возможно, выявить уровень компетенций претендента на должность и его соответствие либо несоответствие данной должности (рабочего места). Оценка сопровождает работника на протяжении всей его профессиональной карьеры. Однако, многие организации имеют недостаточно четкое представление о деловой оценке персонала и, как правило, ограничиваются использованием стандартных методов отбора кадров и их аттестации.

Деловая оценка персонала является важнейшей и неотъемлемой частью системы управления персоналом в современной успешной организации. Она позволяет оценить деятельность сотрудников и, как правило, служит основой для принятия управленческих решений относительно сотрудников. Наряду с термином «деловая оценка персонала» часто употребляют термин «аттестация персонала». Что же такое деловая оценка персонала и чем она отличается от аттестации?

Под деловой оценкой подразумевают процедуру установления соответствия профессиональных и личностных компетенций работника требованиям должности, которую он занимает или на которую претендует. Оценка определяет эффективность деятельности сотрудника. Аттестация же отличается своей периодичностью и регламентацией. Аттестация – процедура оценки персонала, которая регулируется Положением о порядке проведения аттестации, Трудовым кодексом РФ и другими федеральными нормативными актами. Аттестация проводится с периодичностью 3-5 лет для определенного спектра работников, перечень которых приводится в Положении о порядке проведения аттестации персонала. С помощью деловой оценки персонала можно улучшить эффективность деятельности персонала, тем самым улучшить показатели производительности в целом по организации. Чтобы грамотно провести оценку персонала необходимо правильно сформировать цели, задачи, критерии оценки, методы, которые не являются универсальными для всех организаций. Раскроем основное содержание перечисленных категорий.

При проведении оценки персонала, как правило, преследуют следующие цели: совершенствование качества управления, которое можно достичь путем систематического проведения оценки; более рациональное и эффективное использование потенциала работников (в некоторых случаях выявление скрытого потенциала); улучшение морально-психологического климата в коллективе через гласную и справедливую оценку; планирование обучения, карьеры сотрудников; получение прибыли и мн.др.

Результаты оценки позволяют решить следующие задачи:

- установление места в организационной структуре работника и присвоение ему функций и обязанностей;
- определение пути совершенствования компетенций человека, а также личных качеств;
- формирование обратной связи;
- разработка способов мотивации и др.

Различают следующие критерии оценки персонала: профессиональные (оценка знаний, умений, навыков и т.д.); деловые (оценка таких качеств, как организованность, ответственность, инициативность); социально-психологические (оценка отношения работника к труду, отношения в коллективе); интегральные (оценка характеристик, которые получают на основе многих других качеств работника).

Выделяют три группы методов оценки персонала:

1. Количественные методы: наиболее распространены и эффективны метод коэффициентов и балльный метод.
2. Качественные методы: биографическое описание, деловая характеристика и др.
3. Комбинированные методы: многообразные комбинации количественных и качественных методов.

Вышеперечисленные критерии, методы не являются универсальными для всех организаций и для каждой организации в зависимости от специфики, масштабов деятельности, необходим индивидуальный подход к оценке персонала.

Также для эффективности оценки необходимо сформировать компетентную и непредвзятую комиссию. Чтобы снизить субъективизм оценки, в состав комиссии должен входить не только начальник оцениваемого работника, но и его коллеги, подчиненные, также независимые эксперты извне.

Деловую оценку персонала необходимо проводить систематически, т.к. благодаря регулярности проверок сотрудники смогут увидеть достигнутые результаты своей работы, справедливую оценку руководителем, а руководитель, в свою очередь, получает возможность более эффективного управления своими работниками и более эффективно и грамотно их использовать.

Таким образом, деловая оценка персонала – это необходимая и полезная процедура для работников, руководителей и организации в целом. С помощью результатов оценки руководство может не только видеть эффективность, плюсы и минусы деятельности своих сотрудников, но и в дальнейшем корректировать и совершенствовать важные управленческие процессы в организации: грамотно мотивировать, формировать и управлять карьерой сотрудников, принимать важные решения относительно повышения (понижения) в должности, направления сотрудника на обучение для улучшения профессионализма либо высвобождения (в случае несоответствия занимаемой должности). Оценка персонала представляет собой действенный способ поддержания и улучшения эффективности деятельности сотрудников и, соответственно, самой организации в целом.

Список литературы:

1. Иванова С. Оценка компетенций методом интервью: универсальное руководство. – М: Альпина Паблишер, 2013.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом: теория и практика. Оценка и отбор персонала при найме и аттестации, высвобождении персонала: учебно-практическое пособие/А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, И.А. Федорова /под ред. А.Я. Кибанова. М.: Проспект, 2012.
3. Махметова А.Е. Методология развития персонал-маркетинга на промышленных предприятиях /А.Е. Махметова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Саратов. – 2009. – № 3 (27). – С. 111-115.
4. Янина Т.А. Объективная процедура оценки деятельности персонала – ключевой фактор успешности компании/Т.А. Янина// Мотивация и оплата труда. – 2011. - № 1(25). – С. 42-48.

Азнабаева Г.Х., к.э.н., доцент, Ираева Н.Г., к.э.н., доцент
Уфимский государственный университет экономики и сервиса
СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях предприятия самостоятельно выбирают стратегию своего развития. Управление денежными потоками является тем инструментом, при помощи которого можно достичь результата и контроля деятельности предприятия. Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью.

Высокая роль эффективного управления денежными потоками предприятия определяется следующими основными положениями:

Денежные потоки обслуживают осуществление хозяйственной деятельности предприятия практически во всех ее аспектах. Эффективно организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим симптомом его «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом.

Эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития. Темпы этого развития, финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяются тем, насколько различные виды потоков денежных средств синхронизированы между собой по объемам и во времени.

Рациональное формирование денежных потоков способствует повышению ритмичности осуществления операционного процесса предприятия. Любой сбой в осуществлении платежей отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции и т.п.

Управление денежными потоками является важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала предприятия. Ускоряя за счет эффективного управления денежными потоками оборот капитала, предприятие обеспечивает рост суммы генерируемой во времени прибыли.

Эффективное управление денежными потоками обеспечивает снижение риска неплатежеспособности предприятия. Синхронизация поступления и выплат денежных средств, достигаемая в процессе управления денежными потоками предприятия, позволяет устранить фактор возникновения его неплатежеспособности.

Активные формы управления денежными потоками позволяют предприятию получать дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно его денежными активами. Речь идет в первую очередь об эффективном использовании временно свободных остатков денежных средств в составе оборотных активов, а также накапливаемых инвестиционных ресурсов в осуществлении финансовых инвестиций.

Понятие «денежный поток предприятия» является агрегированным, включающим в свой состав многочисленные виды этих потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность. В целях обеспечения эффективного целенаправленного управления денежными потоками они требуют определенной классификации. Такую классификацию денежных потоков осуществляют по следующим основным признакам:

По масштабам обслуживания хозяйственного процесса выделяются следующие виды денежных потоков:

- денежный поток по предприятию в целом. Это наиболее агрегированный вид денежного потока, который аккумулирует все виды денежных потоков, обслуживающих хозяйственный процесс предприятия в целом;

- денежный поток по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности) предприятия. Такая дифференциация денежного потока предприятия определя-

ет его как самостоятельный объект управления в системе организационно-хозяйственного построения предприятия;

- денежный поток по отдельным хозяйственным операциям. В системе хозяйственного процесса предприятия такой вид денежного потока следует рассматривать как первичный объект самостоятельного управления.

Но главная роль в управлении денежными потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить на предприятии системы планирования, учета, анализа и контроля. Ведь планирование хозяйственной деятельности предприятия в целом и движения денежных потоков в частности существенно повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к:

- сокращению текущих потребностей предприятия в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков;

- эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.

Таким образом, управление денежными потоками – важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

Азнабаева Г.Х., к.э.н., доцент, Шарипова В.В., к.э.н., доцент,

Баширова Д.Ш., специалист по УМР

Уфимский государственный университет экономики и сервиса

НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Банковская система имеет иерархичную структуру во главе с центральным банком. На нижнем уровне находятся коммерческие банки, связанные с Центральным банком корреспондентскими связями с включением еще целой многофилиальной банковской сети Сбербанка России. Ясно, что такая система должна быть усовершенствована.

В эту систему должны быть встроены и отделения Сбербанка, причем их желательно расположить в самом низу банковской пирамиды для того, чтобы деньги физических лиц участвовали в депозитной мультипликации. А сама отдельная банковская система Сбербанка должна быть ликвидирована. Однако, это не означает разрушение всей организационной пирамиды Сбербанка РФ. Эту пирамиду надо сохранить, но не в виде многофилиальной банковской системы, а в виде банковской холдинговой структуры. Таким образом, совершенствование банковской системы России может происходить в рамках существующей банковской системы лишь изменением характера межбанковских связей.

Суть изменений состоит в преобразовании филиалов Банка России в самостоятельные банки, т.е. изменение связи между Центральным банком России и ее филиалами с филиальных на корреспондентские. Филиалы превращаются в самостоятельные территориальные банки, причем каждой административно-территориальной единице соответствует свой банк. Банк высшей территориальной единицы становится ностро-банком нижних территориальных единиц, в результате чего мы получаем иерархию территориальных банков. Территориальные банки обслуживают бюджет соответствующего уровня и бюджетные организации, а также могут являться ностро-банками для коммерческих банков. Исключение составляет наивысший территориальный банк – центральный банк, который не может иметь коммерческих ностро-банков.

Формальными учредителями территориальных банков являются органы власти соответствующей территории, по организационной структуре это унитарные предприятия

при соответствующем органе власти. Все доходы этих банков поступают в бюджет соответствующей территории.

Самый нижний этаж этой пирамиды составляют районные гражданские банки, в которые преобразуются соответствующие отделения Сбербанка РФ. Как единый банк Сбербанк РФ ликвидируется, на его месте создается банковский холдинг «Гражданские банки России», который осуществляет административное управление этими банками.

Деньги населения помещаются в самый низ банковской пирамиды и работают наиболее эффективно на всех уровнях этой пирамиды в соответствии с депозитной мультипликацией в многоуровневой банковской системе. При этом внутри банковской системы создается оборот денег. Деньги, получаемые физическими лицами в качестве зарплаты и личных доходов, сразу зачисляются на самый низ банковской пирамиды. Затем эти деньги тратятся в различных предприятиях, счета которых могут быть размещены в банках на самых различных уровнях этой пирамиды, а затем из этих банков снова в качестве зарплаты зачисляются на самый низ.

В территориальных банках могут размещать свои счета любые предприятия. В системе территориальных банков верхний банк дает страховку банкам нижнего уровня. Таким образом, размещение в этих банках максимально безопасно, но условия хранения и кредитования, видимо, будут менее выгодными, чем в коммерческих банках. Впрочем, ввиду того, что банки являются чисто счетными, надежность этой банковской системы чрезвычайно высока.

Коммерческие банки могут подключаться к иерархии территориальных банков на любом уровне, который они выбирают. Крупные банки, естественно, будут прикрепляться к территориальным банкам верхнего уровня, так как там можно получить большие кредиты, малые банки прикрепляются к нижним уровням иерархии, так как там выше проценты на депозит, меньше кредитные проценты. Все банки платят своим лоро-банкам как обычным клиентам по депозиту счета и снимают проценты по кредиту (овердрафту).

Денежные коммуникации в этой системе обладают максимальной экономичностью. Деньги района движутся через районный банк, деньги области – через областной банк и т.д.

Таким образом, получается весьма стройная и надежная банковская система, которая наследует лучшие, а не худшие черты советской банковской системы и опыт самых передовых западных корреспондентских банковских систем. Важно также, что ни новых банков, ни каких-то существенных изменений в самих банках не требуется. Все банковские институты имеются, речь идет только об изменении связей между банками. Эта банковская система ставит в особое положение именно человека, именно деньги физических лиц играют в этой банковской системе особо важную роль, и их выгоды от ее создания будут наиболее ощутимыми.

Список литературы:

1. <http://timesnet.ru>;
2. <http://allbest.ru>

***Азнабаева Г.Х., к.э.н., доцент, Шарипова В.В., к.э.н., доцент,
Баширова Д.Ш., специалист по УМР***

Уфимский государственный университет экономики и сервиса
ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ БАНКОВСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Банковская информация нуждается в защите. Эта аксиома заставляет кредитные организации искать эффективные методы ее организации, приема, обработки и хранения. В статье исследуются аспекты создания в банке эффективной системы информационной безопасности.

Круг источников внешней и внутренней информации для обеспечения деятельности банка очень широк. Полная, достоверная и своевременная информация необходима

для решения сложных задач банковского управления, оказания услуг на современном уровне, повышения эффективности бизнес-деятельности.

От того, как организованы сбор, обработка, распределение и хранение внутренней информации, в значительной мере зависит результативность управления банком в целом. Кроме того, современный банк предоставляет большое число сервисов, связанных с удаленным доступом к его информационной системе, хранит конфиденциальную информацию своих клиентов и несет ответственность за утрату этой информации. [1]

Эффективное управление банком базируется на адекватном управлении информационными потоками. Обобщив информационные потоки по их назначению, можно выделить 5 основных блоков:

1) *система обеспечения и поддержки бизнес-процессов* – предназначена для хранения, обработки, передачи данных о клиентах и контрагентах банка и их операциях;

2) *система внутренней отчетности* – предназначена для сбора, обработки и оперативного предоставления необходимой информации о деятельности и финансовом положении банка. Источниками являются статистическая и бухгалтерская отчетность, результаты внутренних исследований, акты ревизий и проверок и т.д.;

3) *система внешней информации* – направлена на поиск, обобщение и предоставление оперативных данных о состоянии внешней среды банка, о конкурентах, существующих и потенциальных клиентах, контактных аудиториях и прочих факторах, действующих на рынке;

4) *система маркетинговых исследований* – создается для сбора, обобщения и предоставления данных, необходимых в условиях конкретно сложившейся маркетинговой ситуации;

5) *система анализа информации* – предполагает обработку имеющейся информации, что позволяет делать выводы по изучаемой проблеме и намечать основные направления действий по ее разрешению.

Проблемы хранения и защиты информации в банке связаны, прежде всего, с ее обширностью и емкостью, техническими характеристиками используемого аппаратного обеспечения и территориальной удаленностью информационных каналов для пользователей. При хранении информации в первую очередь должно соблюдаться требование о неизменности (сохранности) надлежащего ее качества.

Информация должна быть:

1. Надежной (достоверной), т.е. не искажающей истинного положения дел. На практике выполнение этого требования достигается за счет использования методически правильной техники получения данных, а также перепроверки имеющихся сведений. Управленческие решения, принятые на основе недостоверной информации, скорее всего, будут ошибочными и могут привести к финансовым потерям.

2. Характеризоваться полнотой и регулярностью ее получения, что подразумевает систематическое поступление необходимого объема данных, а также должный уровень организации их хранения. Информация соответствует требованию полноты, если ее достаточно для понимания и принятия на ее основе верных управленческих решений. Неполнота информации не только сдерживает принятие решений, но также может стать причиной управленческих и исполнительских ошибок.

3. Представлять ценность, т.е. быть полезной, в противном случае она лишь отвлекает, мешает осмыслению сущности процессов, событий, операций. Ценность информации зависит от объема и значимости решаемых на ее основе задач.

4. В достаточной степени подготовленной к применению, что позволяет своевременно и эффективно использовать ее для принятия управленческих решений. Выполнение этого требования обеспечивается за счет соответствующей обработки данных и представления их в доступной, легко читаемой форме (например, в виде таблиц, схем, диаграмм, графиков).

5. Сопоставимости – без этого обработка новых данных становится бессмысленной. Она достигается за счет использования единой методической базы наблюдений и регист-

рации показателей во всех подразделениях банка, включая филиалы и иные территориальные структуры.

6. Своевременной и быстродоступной для предоставления в необходимый момент. Пользователей информации может быть несколько, и всем им надо обеспечить доступ к нужной информации в режиме реального времени.

7. Актуальность. Важность этого требования существенно возрастает при работе в постоянно меняющихся условиях. Временной период, в течение которого информация остается актуальной, зависит, в частности, от природы принимаемых на ее основе решений, но в любом случае этот период должен быть меньше времени, которое отводится для принятия управленческого решения.

8. Характеризоваться целостностью и конфиденциальностью, что предполагает защиту от сбоев, ведущих к ее потере, от несанкционированных изменений или уничтожения данных. Следует обеспечить ограниченный доступ к информации, предназначенной только для авторизованного пользователя. [3]

Защита информации представляет собой деятельность, направленную на предотвращение утечки, несанкционированным и непреднамеренных действий. Иными словами, информационная безопасность – это защита конфиденциальности, целостности и доступности информации.

Изменение этих качеств информации в банке возможно лишь по нескольким причинам, к которым относятся:

- промышленный и экономический шпионаж; деятельность недобросовестных партнеров и клиентов; дезинформация; атаки на системы с целью кражи, уничтожения, искажения информации; отсутствие на рынке эффективных средств защиты информации; стихийные бедствия и катаклизмы (внешние причины);

- устаревание и износ программно-технических средств; использование некачественного программного обеспечения; низкая квалификация персонала; ошибки и мошенничество сотрудников; низкий уровень внутреннего контроля; недостаточная пожарная и техническая безопасность помещений банка (внутренние причины).

Таким образом, определены возможные угрозы надлежащему хранению информации в банке (на основе мнения специалистов составлен рейтинг значительности угроз):

1. преднамеренная кража информации внутри организации;
2. халатность сотрудников, допустивших утечку информации;
3. аппаратные и программные сбои;
4. вредоносные программы;
5. внешнее финансовое мошенничество;
 - хакерские атаки;
 - стихийные бедствия и катаклизмы.

Анализ структуры информационных угроз показывает, что наибольший вред могут принести внутренние, а не внешние угрозы. [2]

Последние изменения, произошедшие в банковском секторе, отразились на деятельности кредитных организаций, касающейся сбора, анализа, обработки, хранения и передачи информации. Банки предъявляют повышенные требования к хранению данных, оно и понятно – по мере роста их объемов хранение становится все более дорогостоящим. Оптимизация хранения информации и обеспечение оперативного доступа – актуальная проблема каждого банка.

Кроме того, поскольку банк хранит важную информацию о своих клиентах и совершает разного рода финансовые операции, расширяется круг потенциальных злоумышленников, заинтересованных в краже или порче данной информации.

На этом фоне проблема обеспечения безопасности хранения информации становится чрезвычайно злободневной. При этом следует учитывать специфические обстоятельства.

1. Хранимая и обрабатываемая в банковских системах информация представляет собой реальные деньги. На основании компьютерной информации могут производиться выплаты, открываться кредиты, переводиться значительные суммы. Понятно, что незаконное манипулирование такой информацией может привести к серьезным убыткам для банка.

2. Информация кредитных организаций затрагивает интересы большого количества клиентов – населения и организаций. Как правило, она является конфиденциальной, и банк несет ответственность перед своими клиентами за обеспечение требуемой степени ее секретности. Клиенты вправе ожидать, что банк должен заботиться об их интересах, в противном случае он рискует своей репутацией со всеми вытекающими отсюда последствиями.

3. Конкурентоспособность кредитной организации во многом зависит от того, насколько клиенту удобно работать с банком, а также от широты спектра предоставляемых им услуг, включая связанные с удаленным доступом. Клиент, как правило, хочет иметь возможность быстро распоряжаться своими деньгами на банковском счете. Однако такая легкость доступа к финансам повышает вероятность преступного проникновения в банковские системы.

4. Информационная безопасность банка (в отличие от большинства компаний) должна обеспечивать высокую надежность работы компьютерных систем даже в случае нештатных ситуаций. Иначе и быть не может – кредитная организация несет ответственность за деньги клиентов.

Итак, информационная безопасность банковской деятельности может быть обеспечена только при использовании комплексного, системного подхода на базе инновационных технологий.

В настоящее время уровень защиты банковских информационных систем в России не соответствует современным требованиям безопасности.

Проблем в области информационной безопасности множество. Одна из наиболее острых – нехватка специалистов.

Как свидетельствуют опросы банковских экспертов, в настоящее время руководители ведущих банков все глубже осознают роль и место своих сотрудников в создании и поддержании общей системы экономической безопасности компаний. Между тем анализ показывает, что сегодня кадровый голод в области информационной безопасности испытывают 80% банков, а об острой необходимости в таких специалистах заявили 35% респондентов. [3]

К важным мерам защиты информации в кредитных организациях относятся:

- меры программно-математического характера (а именно программы, ограничивающие доступ в Сети и отдельные компьютеры банка; защищающие информацию от повреждения умышленно или случайно занесенными вирусами; автоматически кодирующие информацию; препятствующие ее перезаписи на внешние носители или через Сеть; автоматически стирающие определенные данные с ограниченным для конкретного пользователя временем доступа);

- меры технического характера (использование экранированных помещений для проведения конфиденциальных переговоров, специальных хранилищ и сейфов, детекторов и иной аппаратуры для выявления перехвата информации, а также применение защищенных каналов телефонной связи, средств автоматического кодирования устной и письменной информации и т.д.);

- меры организационного характера, в частности, направленные на ограничение доступа к конфиденциальной информации, снижение возможности случайного или умышленного разглашения информации или других форм ее утечки, контроль за соблюдением установленных правил информационной безопасности.[3]

Таким образом, в России основное внимание уделяется комплексу технических средств, прежде всего сетевой безопасности. Такой подход, на наш взгляд, не означает по-

строение эффективной системы информационной безопасности. Обеспечение информационной безопасности – процесс непрерывный, и применяемые меры должны носить комплексный и превентивный характер. Эффективная защита невозможна без комплекса организационных мер. Прежде всего, должны быть определены цели, задачи, приоритеты и риски в области информационной безопасности и с учетом этих факторов сформулированы требования к системе информационной безопасности, разработана политика управления ею.

Список литературы:

1. Баранов А., Простов В, Безопасность достижима // Информационная безопасность банков, № 2, 2012г.
2. Ситнов И. О риске несанкционированного доступа к информационным ресурсам // Банковское дело, № 4, 2013г.
3. М.А.Шаповалов. Банковская тайна // Банковское дело, №1, 2013г.

*Акимова Л.В., д.э.н., профессор; Сабитова Р.Г., профессор;
Сахарова Л.А., к.э.н., профессор; Савинкина Л.А., к.г.н., доцент; Чернявская Н.В.,
Омельченко А.Э. – соискатели ДВФУ; Воликов О.А., к.э.н., доцент;
Леонович В.Е., к.э.н., доцент, ВГУЭС, г. Находка.*

Дальневосточный федеральный университет г. Владивосток

О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В МАЛЫХ ГОРОДАХ ПРИМОРСКОГО КРАЯ В ПЕРИОД С 2011 ПО 2012 ГОДЫ

Исследуются проблемы и перспективы развития системы образования в городах Приморского края в 2011-2012 годах. Обосновывается необходимость открытия в малых городах филиалов (представительств) высших учебных заведений.

В настоящее время в России и Приморском крае ведется активная работа по реструктуризации системы образования и приведения ее в соответствии с существующими мировыми стандартами. В малых городах этот процесс имеет свои особенности и проблемы. Действующая система образования включает как в крае, так и в муниципальных образованиях 3 формы: дошкольные образовательные, школьные дневные и вечерние (сменные) общеобразовательные учреждения.

Анализ показал, что в Приморском крае действует 541 дошкольное образовательное учреждение в том числе в муниципальных (малых и средних) городах – 209. Из них¹:

В г. Владивостоке – 16 с численностью детей – 2915 чел.; в г. Артеме – 26 численностью детей – 5372 чел.; в г. Большой Камень – 13 с численностью детей – 2163 чел.; в г. Дальнегорске – 15 с численностью детей – 2197 чел.; в г. Дальнереченске – 7 с численностью детей – 1138 чел.; в г. Лесозаводске – 15 с численностью детей – 1973 чел.; в г. Находке – 39 с численностью детей – 7151 чел.; в г. Партизанске – 13 с численностью детей – 1734 чел.; в г. Спасске-Дальнем – 17 с численностью детей – 2565 чел.; в г. Уссурийске – 42 с численностью детей – 7642 чел.; в г. Фокино – 6 с численностью детей -1182 чел.

Итого: 209 дошкольных учреждений с численностью детей 36066 чел.

Дневные государственные и муниципальные общеобразовательные учреждения на начало 2012 года, работающие в две смены включают в крае: 179 школ с 77947 учащимися².

А именно:

В г. Арсеньеве- 10 школ с 5550 чел. учащимися; в г. Артеме – 25 школ – 10627 учащихся; в г. Большой Камень – 8 школ -3675 учащихся; в г. Дальнегорске – 14 школ – 4428 учащихся; в г. Дальнереченске – 7 школ – 3468 учащихся; в г. Лесозаводске – 17 школ – 4810 учащихся; в г. Находка – 27 школ – 15751 учащихся; в г. Партизан-

¹ Приморск. стат. Итоги деятельности городских округов и муниципальных районов Приморского края за 2012 год. г. Владивосток, 2013г., с.21

² Там же, с.21

ске – 14 школ – 4194 учащихся; в г. Спасске-Дальнем – 11 школ – 4818 учащихся; в г. Уссурийске – 39 школ – 17654 учащихся; в г. Фокино – 7 школ – 2972 учащихся.

Итого: 179 – 77947 учащихся.

Действуют также вечерние (сменные) общеобразовательные учреждения и, если по Приморскому краю их – 32, то в муниципальных учреждениях малых и средних городах – 15 с численностью – 2170 чел¹.

До сих пор численность детей, стоящих на очереди в детские дошкольные учреждения в крае составляет 43404 чел., в том числе в муниципальных городах: в г. Арсеньеве – 1191 чел.; в г. Артеме – 972 чел.; в г. Большой Камень – 766 чел.; в г. Дальнегорске – 23 чел.; в г. Дальнереченске – 958 чел.; в г. Лесозаводске – 1041 чел.; в г. Находка – 5006 чел.; в г. Партизанске – 1087 чел.; в г. Спасск-Дальнем – 909 чел.; в г. Уссурийске – 3946 чел.; в г. Фокино – 945 чел.. Всего численность детей стоящих на очереди в дошкольные учреждения составляет – 16858 чел².

Следовательно сегодня перед администрацией малых городов стоит большая задача по строительству зданий и сооружений предназначенных для открытия новых детских дошкольных учреждений. Но возникает вопрос, почему действующие ранее здания детских садов продавались частным собственникам? И почему их сегодня не депрециатизируют? (например, бывший д/сад на улице Красноармейской (рядом с бывшим совхозом «Тигровый»?)

Наряду со школьным образованием в крае активно развивается среднее специальное и высшее как государственное, так и негосударственное образование. Так, государственное среднее специальное образование в крае представлено 54 учреждениями, в том числе в г. Владивостоке – 20 заведениями. А в муниципальных городах 22 организациями. А именно:

В г. Арсеньеве -1 с численностью – 633 чел.; в г. Артеме – 4 с численностью студентов – 3066 чел.; в г. Большой Камень – 2 с численностью студентов – 451 чел.; в г. Дальнегорске – 1 с численностью студентов – 427 чел.; в г. Дальнереченске – 1 с численностью студентов – 220 чел.; в г. Лесозаводске – 3 с численностью студентов – 1134 чел.; в г. Находка – 7 с численностью студентов – 3222 чел.; в г. Партизанске – 2 с численностью студентов – 862 чел.; в г. Спасске-Дальнем – 1 с численностью студентов – 5901 чел..

Итого: 22 организации с численностью 16691 студентов и обучающихся³.

В начале 2012 года в крае успешно работало 26 государственных высших учебных заведений с численностью 73370 студентов. Основная масса студентов обучалась в г. Владивостоке (57113 чел.) остальное – в малых и средних городах и муниципальных районах⁴.

Та, в малых и средних городах Приморского края учились 16257 студентов, из них:

В г. Арсеньеве – действовал 1 филиал вуза с числом студентов – 1402 чел.; в г. Артеме – 2 филиала вуза с числом студентов – 1262 чел.; в г. Большой Камень 1 филиал вуза с числом студентов – 365 чел.; в г. Дальнегорске 1 филиал вуза с числом студентов – 257 чел. (закрыли); в г. Дальнереченске 1 филиал вуза с числом студентов – 271 чел. (закрыли); в г. Лесозаводске 1 филиал вуза с числом студентов – 124 чел. (закрыли); в г. Находке 3 филиала вуза с числом студентов – 2455 чел.; в г. Партизанске 1 филиал вуза с числом студентов – 216 чел.; в г. Спасск-Дальний 1 филиал вуза с числом студентов – 273 чел.; в г. Уссурийске 4 филиала вуза с числом студентов – 9543 чел.; в п. Кировка 1 филиал вуза с числом студентов – 89 чел..

Итого действовало 17 филиалов и обучалось 16257 человек⁵.

¹ Приморск. стат. Итоги деятельности городских округов и муниципальных районов Приморского края за 2012 год. г. Владивосток, 2013г., с. 22

² Там же, с. 21

³ Там же, с. 24

⁴ Там же, с. 24

⁵ Там же, с. 24

В основном филиалы этих городов обучали студентов Дальневосточного государственного университета (ДВГУ) и Дальневосточного технического университета (ДВГТУ), а также других вузов Приморского края.

Наряду с государственными учебными заведениями в крае работают и негосударственные средние специальные и высшие учебные заведения. Среди них 7 средних специальных и 7 высших учебных заведений, а именно: В приморском крае – 7 с численностью 1038 студентов. Из них в г. Артеме – 1 учреждение и 102 студента; г. Находке – 1 учреждение и 45 студента. Из этих вузов в крае было выпущено 366 специалистов. Негосударственные высшие учебные заведения в крае представлены 7 вузами с численностью 3070 студентов в т.ч. во Владивостоке – 4 вуза и 2016 студентов. В средних городах, таких как Находка – 2 учреждения и 869 студентов. Было выпущено за 2012-2013 учебные годы – 494 специалиста¹.

Объективность создания филиалов вузов в муниципальных городах и районах обуславливалась наличием социально-экономических проблем развития экономики России и Приморского края, в частности. Реструктуризация промышленных предприятий, приведшая к закрытию большого числа градообразующих предприятий в малых и средних городах и увольнению работников, до минимума сократила бюджеты проживающего населения, лишив их работы. Это привело к значительному оттоку работающего населения. Все это ухудшило жизненный уровень жителей и явилось причиной невозможности обучения детей в больших городах. Например, в г. Партизанске, были закрыты все градообразующие шахты, хлебозавод, мясокомбинат, 2 швейные фабрики и целый ряд других предприятий. Все это привело к развалу экономики города, нарушило бюджетные и межбюджетные отношения, привело к большому оттоку кадровых рабочих и специалистов. Люди вынуждены были искать новое место жительства и работы, решать проблемы связанные с обучением детей.

В 1996 году по просьбе жителей в администрацию ДВГУ обратился мэр г. Партизанска с просьбой открыть филиал для обучения выпускников школ. Этот вопрос обсуждался на ректорате Дальневосточного государственного университета с ректором В.И. Куриловым д.юр.наук, профессором и директором института менеджмента и бизнеса В.А. Останиным, д.э.н., профессором. В результате было принято решение открыть в начале представительство, а в 1998 году был открыт Партизанский филиал ДВГУ. Для этого было приобретено 3-х этажное здание управления строительством Партизанска по улице Центральное, 34. В результате за 17 лет эффективной работы этого филиала было подготовлено и выпущено около 1500 специалистов всех 4-специальностей (финансы и кредит; бухгалтерский учет, анализ и аудит; менеджмент организации; информационные системы в экономике (прикладная информатика)).

Анализ работы выпускников Партизанского филиала показал их высокую востребованность и достаточный уровень профессиональной подготовки. За весь период обучения в центре занятости города не было зафиксировано выпускников дневной формы обучения, ищущих работу этого филиала. В настоящее время большинство выпускников работает по специальности в многообразных филиалах и представительствах банковских структур г. Партизанска (Сбербанка, ДВ банка, Россельхозбанка, Росбанка, Транскредитбанка, кредитнопотребительских кооперативов, в налоговой службе, в Пенсионной службе, в центре занятости, заводе «Ураган», Казначействе, в администрации г. Партизанска и г. Владивостока, а также в предпринимательских структурах городов Приморского края. Все это являлось результатом профессионального руководства процессом обучения и воспитания со стороны администрации ДВГУ и института менеджмента и бизнеса, поскольку весь процесс обучения и воспитания обеспечивался силами высококвалифицированных кадров как данного института, так и местных докторов и кандидатов наук (Саби-

¹ Приморск. стат. Итоги деятельности городских округов и муниципальных районов Приморского края за 2012 год. г. Владивосток, 2013г., с. 25

товой Р.Г., к.э.н., профессора; Конвисаровой Е.В. к.э.н., доцента; Хлыстовой О.В., к.э.н., доцента; Останина В.А., д.э.н., профессора; Акимовой Л.В., д.э.н., профессора; Рагулина П.Г., к.т.н., профессора; Головачева С.Б., к.ф.н., доцента; Сахаровой Л.А., к.э.н., профессора; Ветлугиной И.М., к.э.н., доцента; Бессоновой А.А., к.э.н., доцента; Самигулина Р.М., к.и.н., профессора; Резника Б.Л., д.т.н., профессора; Косова А.Ю. к.э.н., доцента; Кузнецовой Н.В., д.э.н., профессора; Самигулиной О.Н.-гл. бухгалтера ДВГУ и других).

В настоящее время Партизанский филиал ДВФУ (Дальневосточного федерального университета – бывшего ДВГУ) закрыли по не совсем ясным причинам, а 100 студентов 4 и 5 курсов перевели в Находкинский филиал ДВФУ для завершения обучения, это в 70 километрах от Партизанска. Родители и сами студенты, а так же и преподаватели неоднократно обращались в администрацию ДВФУ и к губернатору края Миклушевскому В.В., а также к мэру города Партизанска Галущенко А.В. с просьбой не закрывать филиал, а дать доучить студентов. С такой же просьбой ассистент филиала Бондаренко И.А. своим электронным письмом обращался к главе государства (Д.А. Медведеву) с просьбой не закрывать филиал, а дать доучить детей. Но ответа он так и не получил, а позже пришло уведомление, что письмо передано Министерству образования, но от него ответа не было. И несмотря на обещание губернатора Приморского края доучить студентов в Партизанском филиале, их все же перевели в Находкинский филиал ДВФУ. А там нет общежития и столовой. Родителям приходится снимать жилье в Находке (1 комната стоит примерно от 12000 до 15000 тысяч рубле в месяц). Расходы на автобус и питание обходится в 1600 рублей в день. Родители жалуются, что их семейный бюджет не выдерживает такой нагрузки. А главное Партизанский филиал готовил своих студентов по специальности «Банки и банковское дело», а в Находкинском нет такой специализации.

Исследование данной проблемы на примере г. Партизанска показали объективную необходимость открытия филиалов (представительств) действующих вузов в малых и средних городах Приморского края. Это позволит молодежи учиться и работать рядом с домом, а не заниматься пьянством, наркоманией и разбоем.

Список литературы:

1. Приморск Стат. Итоги деятельности городских округов и муниципальных районов Приморского края за 2012 год. г. Владивосток, 2013 г., с. 21, 22, 24, 25.

Андреев А.Д., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет»

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ – ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассматриваются вопросы организационного развития современного предприятия. Проанализированы характерные особенности развития систем управления и внедрения нововведений. На основе приведенных данных систематизированы подходы к внедрению изменений на уровне предприятия.

Новые условия в России, потребовали коренные изменения для промышленного сектора экономики страны, меняется стратегия экономической деятельности организаций, в производственной и управленческой деятельности произошел ряд принципиальных изменений, связанных с усилением конкуренции на рынке товаров и услуг. Компании, соперничающие за рыночные ниши, изменили облик практически каждого рынка. Одинаковые товары продаются на разных рынках на абсолютно несхожих конкурентных основах: на одном рынке – на основе цены, на другом – на основе потребительского выбора, где-то – на основе качества, а на остальных – на основе обслуживания до, во время и после продажи. С падением торговых барьеров любая национальная территория любой компании стала незащищенной от иностранных конкурентов. Одна самая лучшая компания может поднять планку конкуренции для всего мира. На смену традиционному, ценовому пониманию конкурентоспособности продукции пришло понятие неценовой конкурентоспо-

способности, определяемое качеством продукции, быстротой выполнения заказов, готовностью к быстрому перепрофилированию предприятий в зависимости от рыночных условий.

За последние десятилетия в большей степени на практике выработаны требования, что современное предприятия должны соответствовать следующим характеристикам:

- ориентация на прочные связи с потребителем за счет высокого качества продукции и выполнения заказов в точно установленные сроки;
- бизнес-система с высокой производительностью труда;
- процедуры бизнес-единиц ориентированы на потребителей;
- возможность гибкой комплектации с низкими затратами, устойчивого выполнения минимальных поставок;
- высокие свойства адаптации к постоянным изменениям.

В настоящее время во всех хозяйствующих системах государственного и частного секторов прошли структурные преобразования. По отраслевому принципу выстроили вертикально-интегрированные холдинги с жесткой централизацией экономически связанных в технологической цепи производства субъектов. Для повышения эффективности предприятий из них выведены непрофильные активы. Все крупные предприятия стали транснациональными. Труднее обстоят дела в секторе среднего и малого бизнеса, далеко не все предприятия располагают возможностями крупных организаций и несмотря на проведенные оптимизации для выживания на рынке не располагают знаниями и средствами квалифицированно провести реорганизацию, на что конечно есть ряд причин.

В основном средние и малые предприятия нового типа состоят из небольших подразделений и укомплектовываются высококвалифицированными универсальными специалистами. Структура таких бизнес-систем выстраивается на группах сотрудников с небольшим числом уровней управления. Созданию высокоорганизованных адхократических организаций, структурированных не по функциональному принципу в большей мере способствует развитие достижений современной информатики.

Современное предприятие по своей сути сложная система организационных связей и отношений, проявляющихся в организации труда, производства и управления, которые формируются людьми сознательно в процессе управления, устройства и его координации с помощью организационно-распорядительных методов, то есть в процессе организационной деятельности. Для успешного внедрения нововведения технического или организационного характера необходимо изменять фундаментальные понятия, представленные ментальными, культурными, когнитивными и институциональными особенностями организации.

Управление предприятием, как вид деятельности, носит двойственный характер. С одной стороны, эта деятельность означает регулярное выполнение ранее определенных управленческих действий и операций (планирование, организация, учёт, контроль). С другой стороны, продуктом этой деятельности являются другие виды управленческой деятельности (например, стратегическая деятельность, маркетинговая деятельность, инвестиционная деятельность и др.). Названные два вида управленческой деятельности находятся в конфликте, поскольку они претендуют на общий ресурс – на время руководителей предприятия. Руководители вынуждены одновременно выполнять не только регулярные управленческие действия, но и постоянно заниматься совершенствованием существующих и созданием новых управленческих технологий¹. Выполнение регулярных, повседневных действий требует их неизменности, стабильности. Конструирование и внедрение новых или реконструкция существующих видов деятельности в рамках процесса развития систем управления ведёт к нарушению стабильности.

Стабильность и развитие систем управления находятся в конфликте не только потому, что они претендуют на один ресурс. Развитие систем управления предполагает зачастую от-

¹ Понятие «управленческая технология» в данном случае близко понятию «деятельность». Любая управленческая технология имеет трехзвенную структуру: (1) технология, (2) процедура, (3) операция. Подробнее см.: Комаров В.Ф. Управленческие имитационные игры. – Новосибирск: Наука, 1989.

каз от существующих управленческих технологий в пользу новых. В этот момент начинается (известная из диалектики) «борьба нового со старым». Участники управленческих технологий (исполнители процедур и операций) вынуждены менять привычный образ поведения, переучиваться, осваивать новые формы и методы работы. При этом, как правило, происходит перераспределение полномочий, нарушается сложившийся баланс интересов в коллективе, меняются социальные роли, ценности, стимулы. Происходит своего рода революция в коллективе предприятия, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Конфликт между стабильностью и развитием присущ не только системам управления предприятия. Как пишет В.Д. Речин «Все живое, от микроорганизма до человека, постоянно стремится к достижению двух противоположных целей: стабильности и изменению. Без стабильности нет сохранения вида, рода и т.д., без изменений нет развития и реакции на меняющиеся условия жизни. Несоответствие постоянного функционирования организма каждой из двух целей, заданных ему объективно, ведет к его смерти.

Применительно к человеку этот общий закон биологии представляется как одновременное стремление к стабильности и развитию. То же относится к различным сообществам людей, одной из разновидностей которых является коллектив предприятия. Цели предприятия – это, прежде всего, цели людей, работающих на нем. У каждого члена коллектива свои цели, их множество; общими и главными для всех являются две цели – достижение стабильности и развития. Очевидно, что эти две цели исключают друг друга, являются антагонистами. Но, вместе с тем, они вынуждены сосуществовать, потому что принадлежат одному организму – человеку или коллективу. Сосуществовать в постоянной борьбе друг с другом и в определенной на каждый данный момент пропорции сил. Эти пропорции на предприятии постоянно меняются – под воздействием управленческих усилий или вынужденно – в результате влияния внешних факторов. У пропорций есть свои объективные границы, выход за пределы которых (слишком стабильность или слишком развитие), приводит к тому, что предприятие гибнет.»¹

Проблемы стабильности и развития находятся в центре внимания многих философских учений. Так, основным положением диалектики² является мысль о том, что мир и все виды действительности (природа, общество, мышление) являются не совокупностью неизменных вещей, а совокупностью изменяющихся явлений, «процессов». По выражению Гераклита, «всё течёт, всё изменяется». Изменения в природе, обществе, мышлении – есть развитие соответствующих сущностей. Под «развитием» в философии понимается движение (в пространстве и времени), в процессе которого предмет (сущность) изменяется, становится другим, подымаясь на новую ступень.

Развитие в природе и обществе происходит путём борьбы противоположностей. При этом возможны два случая. В первом случае, в развитии имеет место постепенность и непрерывность (количественные изменения постепенно накапливаются). Такое развитие называют «эволюционным». Во втором случае, в развитии имеют место перерывы постепенности (скачки) или разрывы непрерывности. Такое развитие называют «революционным». В этом случае происходит рождение нового качества, что означает разрыв со старым, скачок. В диалектике этот случай сформулирован в виде закона «перехода количества³ в качество». Данный закон выражает качественно- количественное своеобразие процесса развития. Количественное накопление свойств достигает определенного критического пункта, после которо-

¹ Речин В.Д. Главные цели предприятия – стабильность и развитие. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2003, с. 3.

² Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд.-М.: Политиздат, 1981. – 445 с.

³ Количество, в диалектической логике, – категория, выражающая ту сторону действительности, которая определяет вещи и процессы со стороны их величины и числа. Количество не определяет непосредственно характера вещи. Несмотря на то, что количество меняется, вещь – до известного момента – сохраняет неизменным своё качество.

го оно превращается в новое качество. При этом новое есть продолжение и развитие старого, но возникновение нового есть, в то же время, разрыв со старым.

Развитие системы управления предприятием осуществляется путём разработки и внедрения организационных нововведений. Здесь под термином «организационное нововведение» понимается или новая система управления, или новая управленческая технология, или новый бизнес- процесс. Во многих случаях «новшество» создаётся путём реформирования (перепроектирования, реинжиниринга¹) существующих управленческих систем, технологий, процессов.

Необходимость постоянных изменений в управлении и методах ведения бизнеса обусловлена как внутренними, так и внешними проблемами. Внутренние проблемы представляют собой, как правило, функциональные и организационные диспропорции, устаревшие стиль и методы управления, архаические стереотипы поведения, недостатки планирования, учета и т.п.

Переход к насыщенному рынку, обостряя конкурентную борьбу, выдвигает в качестве приоритетной задачи менеджмента обеспечение конкурентоспособности компании. Конкуренция сегодня все больше становится борьбой идей, а не борьбой ресурсов. На рынке побеждают компании, постоянно предлагающие новые инновационные решения. При этом чрезвычайное значение приобретает скорость практического воплощения идей.

Динамизм компании, т.е. её способность: во-первых, к быстрому и масштабному маневру ресурсами; во-вторых, к эффективному партнерскому взаимодействию на рынке, – превращается в решающий фактор конкурентоспособности. Изменения становятся образом жизни. Это сделало чрезвычайно популярной концепцию организационного развития, основанную на упреждающих изменениях компании под «давлением» стратегического видения изменений внешней среды.

Непременным условием эффективного хозяйствования в скоротечно меняющемся мире является приверженность предприятия к постоянному организационному развитию. Если предприятие постоянно реализует быстрые и радикальные управленческие нововведения (инновации), если совершенствование методов и средств ведения бизнеса поставлено в компании на регулярную основу, то у такого предприятия есть шансы динамично развиваться, укреплять свои рыночные позиции, работать эффективно. Такой стиль управления можно сравнить с ездой на велосипеде: перестал крутить педали – упал (перестал внедрять нововведения – безнадежно отстал от рынка).

Таким образом, организационные нововведения являются, прежде всего, ответом на вызовы внешней среды. Постоянные изменения в законодательстве, в условиях и правилах ведения бизнеса, постоянное усиление конкурентной борьбы, появление новых знаний в области организации и управления предприятием, смена поколений работников и менеджеров, возникновение новых рынков, прогресс в технике, технологиях, средствах коммуникации и связи (список можно продолжать) требуют от предприятий весьма развитых адаптивных возможностей. Непрерывная адаптация предприятия к изменчивым внешним условиям осуществляется за счёт постоянных организационных нововведений.

Организационные нововведения намного выгоднее (дешевле), чем, скажем, технические, технологические, поскольку здесь не требуется много денег, чтобы купить оборудование. Здесь не требуется нового строительства, изменений в планировке помещений, не требуются инвестиции и т.п. Однако реализация организационных нововведений намного труднее, чем нововведений технологических, ибо организационные нововведения связаны с изменением поведения, привычек и представлений, деловой культуры.

Бесконфликтное внедрение изменений в условиях сотрудничества всего коллектива является скорее исключением, чем правилом. Слишком по-разному оцениваются изменения со стороны высшего руководства предприятия (для него это новые шансы) и со стороны его

¹ См., например: Хаммер М., Чампи Дж. "Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. – СПб: С. – Петербургский университет, 1997

сотрудников (для них перемены чреваты опасностью). Сопротивление переменам может иметь разную силу и интенсивность. Оно проявляется как в форме пассивного, скрытого неприятия перемен, выражающегося в виде снижения производительности или желания перейти на другую работу, так и в форме активного, открытого выступления против перестройки (например, в виде явного уклонения от внедрения новшеств). Причина сопротивления может крыться в личных и структурных барьерах. К личным барьерам относятся, например:

- страх перед неизвестным, когда предпочтение отдается привычному;
- потребность в гарантиях, особенно когда под угрозой оказывается собственное рабочее место;
- отсутствие внутренней убежденности в необходимости перемен;
- опасение явных потерь (например, сохранение того же уровня заработной платы при увеличении затрат труда);
- угроза сложившимся социальным отношениям;
- недостаток ресурсов и времени из-за оперативной работы, что тормозит перемены, которые не могут быть реализованы «между делом».

В качестве барьеров на уровне организации выступают:

- инертность сложных организационных структур, трудность переориентации мышления из-за сложившихся социальных норм;
- взаимозависимость подсистем, ведущая к тому, что одно «несинхронизированное» изменение тормозит реализацию всего проекта;
- сопротивление передаче привилегий определенным группам и возможным изменениям в сложившемся «балансе власти»;
- прошлый отрицательный опыт, связанный с проектами изменений;
- сопротивление изменениям, навязанным консультантами извне.

Последствия организационных нововведений (в том числе и нежелательные) гораздо менее предсказуемы, чем последствия нововведений технологических. Если часто говорят о том, что технологические нововведения опасны экологически, например, или для здоровья, то последствия организационных нововведений бывают просто катастрофичны.

Организационным нововведениям противостоит стагнация. Стагнация представляет собой пассивный риск, который возникает от бездействия, от уклонения от нововведений. Пассивный риск основан на инстинкте самосохранения или на страхе перед последствиями нововведений. Ведь предметом нововведений, по сути дела, является переход от исходного состояния в желаемое. На предприятии достаточно часто, с одной стороны, имеет место драматичное исходное состояние (которое требует управленческих изменений), а, с другой стороны, – неплохое желаемое состояние. При этом есть даже план перехода к желаемому состоянию. Но вся драма организационных нововведений состоит в том, что в процессе осуществления этого плана мы теряем это желаемое состояние. С ним что-то происходит. И даже иногда получается одна из самых отвратительных инновационных патологий, а именно – инверсия, когда результат оказывается противоположным цели.

По мнению профессора А.И. Пригожина¹, это связано «с принципиальной ограниченной планирующей способностью людей. Философски говоря, это вечное противостояние идеала и повседневности. Идеал на то и идеал, что он недостижим. Повседневность потому и повседневность, что она будет вносить что-то сиюминутное и инертное, что будет менять наши действия, что будет ломать наш план, запланированные действия. И в итоге мы иногда приходим не совсем к тому, что планировали, а иногда и совсем не к тому».

Иногда необходимость организационных изменений обусловлена не исходным (текущим) состоянием дел, а угрозами из будущего. В этом случае трудно решиться на нововведения. Если предприятие в текущий момент работает эффективно, а нововведения нару-

¹ См.: Дружинин Е.С. Управленческие нововведения: неопознанные ресурсы. Интервью с А.И. Пригожиным // «Управление персоналом», 2000, № 1.

шают стабильность его работы (каждое нововведение вносит на какой-то период дезорганизацию), то предприятие, естественно, сопротивляется нововведению, поскольку нуждается в стабильности. Именно поэтому достаточно часто предприятия начинают заниматься организационными нововведениями только в условиях кризиса¹. Под давлением обстоятельств, а не на основе продуманной стратегии организационного развития. В этом суть противоречия между реактивным и упреждающим стилями управления.

Другое противоречие – между целями конкретного нововведения и его возможными последствиями. Иногда объем негативных последствий от нововведений намного превышает полезную цену самого нововведения. Есть известный закон лечения недугов (человека или организации) – «сначала хуже». Дело в том, что на первых порах организационное нововведение сопровождается потерями. Затраты на него – временные, нервные, психические, материальные (вызванные сбоями в управлении) – просто неизбежны. И принцип «сначала хуже» иногда сильно влияет на успех нововведения.

Природу этих и других объективных особенностей организационных нововведений руководители не всегда понимают. И поэтому, действуя эмоционально, начинают искать «виновных». Бессмысленно это делать: против природы «не попрёшь». Вместо поиска «виновных» надо анализировать соотношение групп интересов на предприятии, выявлять тех, кто заинтересован в нововведении, и тех, кто этому противостоит. Подкреплять заинтересованность одних и пытаться заинтересовать либо преодолеть сопротивление других, но никогда не сводить сопротивление нововведению к консерватизму или злему умыслу конкретных лиц. Повторяем – есть объективные свойства нововведений.

Надо заниматься не «латанием дыр», не «проталкиванием» локальных новшеств, а целеустремлённо развивать на предприятии функцию организационного развития (организационную функцию). Это означает, что следует готовить персонал не как к конкретным нововведениям, а вырабатывать у людей установку на новшество как нечто постоянное и неизбежное, и соответственно их мотивировать. На Западе мотивация персонала на качество почти исчерпала себя, и сейчас больше делается упор на инновационную мотивацию. У нас пока преобладает мотивация персонала на качество (ну, и на количество, естественно).

Ещё одна объективная трудность во внедрении организационных нововведений заключается в следующем. Персонал предприятия (в том числе и руководителей) можно разделить на инноваторов-разработчиков и инноваторов-реализаторов. Инноваторы-разработчики – это те, кто способен какое-то новшество придумать, спроектировать. Или воспринять, доработать, приспособить, развить в соответствии со своей спецификой «чужое» новшество. Это люди с высокой креативной (творческой) способностью. Другая категория инновационного персонала – это «реализаторы», которые способны только внедрить, осуществить новшество, т.е. перевести новшество в ранг нововведения. Это – принципиальное различие. И существует оно объективно.

Часто на тех работниках, которые выдвигают привлекательные идеи, возлагается также и функция по их реализации². Но это для предприятия, как говорится, «выходит боком», потому что очень многие инноваторы-разработчики очень плохие инноваторы-реализаторы. И наоборот. В инновационный проект нельзя включать только инноваторов-разработчиков. На определенном этапе надо сознательно передавать функции руководителя проекта тем инноваторам, которые это новшество смогут успешно внедрить (реализовать). Между тем, «забрать» новшество у автора и «передать» его реализатору, зачастую – болезненный акт. И в этом еще одна трудность внедрения.

В литературе, посвященной организационным изменениям, приводятся обширные списки причин сопротивления изменениям. Практически у каждого эксперта в данной области есть ряд соображений, объясняющих такое поведение людей.

¹ На этот счёт существует формула – «кризис – повивальная бабка развития». Или «пока гром не грянет...»

² Как гласит менеджерский фольклор – «инициатива наказуема».

Признание среди специалистов получили лишь шесть из них:

- а) предсказуемый отрицательный результат;
- б) боязнь того, что работы станет больше;
- в) необходимость ломать привычки;
- г) недостаточность информации;
- д) неспособность заручиться поддержкой организации как единого целого;
- е) мятеж работников.

Наука и практика накопили некоторое количество приёмов и методов преодоления сопротивления организационным изменениям (табл.1.). В специальной литературе перечисленные в таблице методы подробно расшифровываются. Укажем на важнейший, с нашей точки зрения, принцип «авторства»¹. Привлечение будущих исполнителей новшества к участию в его разработке является мощным стимулом для персонала, делает работников сторонниками управленческого нововведения, снимает барьеры на пути внедрения инноваций.

С одной стороны, жить в режиме непрерывных изменений тяжело². Хочется стабильности. Многочисленные житейские примеры подтверждают это. Достаточно представить себе ремонт в квартире. Или необходимость осваивать новую компьютерную операционную систему. С другой стороны, организационных изменений в современных постоянно меняющихся условиях избежать нельзя. Получается, что для того, чтобы выжить на рынке, предприятие должно иметь функцию организационного развития. Вопрос постановки такой функции на предприятии требует дополнительного изучения.

Таблица 1

Методы преодоления сопротивления организационным изменениям

| Методы | Предпосылки применения | Преимущества | Недостатки |
|--------------------------------------|--|--|--|
| Обучение и предоставление информации | Неточная или неполная информация об ожидаемых изменениях | Возможность сознательной поддержки | Длительный процесс, необходимость вовлечения большого количества людей |
| Привлечение к участию в проекте | Наличие сильных лидеров – оппонентов | Интегрирует и обогащает представления об инновациях | Может потребовать много времени |
| Стимулирование и поддержка | Наличие мотивированной системы стимулов | Снижает сопротивление отдельных личностей | Требует много времени, денег и часто не приводит к ожидаемым результатам |
| Переговоры и соглашения | Колебания и неустойчивая позиция сопротивляющихся групп | Сравнительно легко снижает уровень активного сопротивления | Отнимает много времени, вызывает недовольство не затронутых групп |
| Кадровые перестановки и назначения | Наличие квалифицированного персонала | Поддержка перемен | Могут появиться проблемы в будущем, рост напряжения в коллективе |
| Скрытые и явные меры принуждения | Острый дефицит времени и наличие соответствующих властных полномочий | Быстро преодолевает любое сопротивление | Способствует росту напряженности и накоплению недовольства |

¹ Яркий пример применения принципа «авторства» излагается в статье: Комаров В.Ф. Уроки президента МКД. Сб трудов «Особенности управления предприятием в кризисных условиях» / под ред. В.Д. Речина, Л.А. Сергеевой. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999. –С. 334-324

² Кто-то из китайских мудрецов сказал: «Не дай нам Бог жить в эпоху перемен».

Организационные нововведения осуществляются, как правило¹ путём заимствования передового опыта или использования достижений науки. Ситуация в этом деле неоднозначная. С одной стороны, существует набор широко известных инструментов управления, таких, как бюджетирование, управленческий учёт, аутсорсинг и т.д. Их применение проверено на практике, они дают эффект. Однако не все отечественные предприятия используют их в своей деятельности. Возникает вопрос: Почему?

С другой стороны, есть много разных управленческих концепций, таких, как «интеграция цепей поставок (Supply Chain Integration)», «сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard)», «анализ экономической добавленной стоимости (EVA Analysis)» и др., применение которых сулит потенциальный эффект. Вопрос: Каким концепциям отдать предпочтение?

Наконец, многие реальные бизнес-процессы, организационные формы или схемы управления на предприятиях являются продуктом изобретения менеджеров данного предприятия. Результатом их творчества. Именно так, по сути дела, рождаются многие управленческие идеи и новшества, которые потом обобщает экономическая наука.

Список литературы:

1. Андреев А.Д., Колобова Е.А., Канискин В.Н. Разработка и внедрение управленческих нововведений на промышленном предприятии. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2005 г. – 124 с.
2. Комаров В.Ф. Управленческие имитационные игры. – Новосибирск: Наука, 1989.
3. Речин В.Д. Главные цели предприятия – стабильность и развитие. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2003. – 120с.
4. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд.-М.: Политиздат, 1981. – 445 с.
5. Хаммер М., Чампи Дж. "Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. – СПб: С. – Петербургский университет, 1997

*Антошина О.А., кандидат экономических наук, доцент, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВЫКУПНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА

Вопросы определения выкупной цены актуальны и для лизингодателя, и для лизингополучателя, поскольку от этого зависит порядок формирования как минимум двух налоговых баз (по налогу на добавленную стоимость и по налогу на прибыль) у двух налогоплательщиков- участников договора лизинга. Тем не менее, данный вопрос находится в стадии дискуссионных уже 10 лет. В статье представлен анализ современных взглядов на данный вопрос со стороны налоговых органов и Высшего арбитражного суда.

Вопросы отражения в договоре лизинга выкупной цены предмета лизинга имеет большую историю. В разное время к этой проблем относились по-разному: сначала это было на уровне гражданского права, когда одна из сторон заявляет желание отразить эту сумму в договоре, потом это перешло в плоскость налогового права, но с другим знаком препинания- стороны договора лизинга должны(!) отражать выкупную стоимость по рыночным ценам. Затем был период затишья.

¹ Предприятия **вынуждено** также вносить изменения в технологии управления и в правила ведения хозяйственной деятельности в **силу требований** нормативных документов. Например, распределение полномочий в органах управления ОАО или ЗАО регламентирует Федеральный закон «Об акционерных обществах». Правила ведения бухгалтерского или налогового учёта определяются соответствующими нормативными актами. Порядок составления документов по учёту кадров или статистических отчётов определяют официальные инструкции и т.д. Эти законы, нормативные акты и инструкции часто меняются, что и определяет необходимость внесения изменений в существующие управленческие технологии.

Проанализировав экономическую составляющую лизинговой сделки, можно сказать, что любой лизинговый контракт уникален, у каждого из них есть свои особенности, но едино то, что это инвестиция, которая должна достигнуть своего момента окупаемости.

Проблема отдельного выделения в договоре лизинга выкупной цены возникла не здесь и сейчас, а гораздо раньше.

Так подпунктом 10 пункта 1 статьи 264 Налогового кодекса РФ (далее –НК РФ) установлено, что к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся расходы налогоплательщика на арендные (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество. В случае если имущество, полученное по договору лизинга, учитывается у лизингополучателя, арендные (лизинговые) платежи признаются расходом за вычетом сумм начисленной в соответствии со ст. 259 НК РФ по этому имуществу амортизации.

Кроме того, п. 8 разд. 5.4 Методических рекомендаций по применению главы 25 "Налог на прибыль организаций" части второй Налогового кодекса Российской Федерации (утв. Приказом МНС России от 20.12.2002 N БГ-3-02/729, в ред. от 27.10.2003)¹ дано разъяснение, что размер арендных платежей и порядок их перечисления устанавливаются договором, заключенным в порядке, установленном гражданским законодательством.

Однако, на сегодняшний день налоговые органы так не считают.

При чем данная позиция сформировалась не с момента введения в действие главы 25 НК РФ, а значительно позже.

Еще в начале 2004 г. налоговики не возражали против отнесения в состав расходов для целей налога на прибыль полной суммы начисленного лизингового платежа, независимо от ее составляющих и наличия в ней выкупной стоимости.

Однако в середине 2004 г. позиция поменялась: исполняющим обязанности начальника Управления действительным государственным советником налоговой службы РФ III ранга господином К.И.Оганяном было подписано письмо ФНС РФ от 16 ноября 2004 г. N 02-5-11/172@, где было дано новое определение выкупной цене. По его мнению «Выкупная стоимость – это затраты организации на приобретение объекта лизинга без учета услуг по лизингу.

Выкупная стоимость не учитывается в составе лизингового платежа, уменьшающего налоговую базу по налогу на прибыль у лизингополучателя, в составе текущих расходов независимо от формы и способа расчетов».

И началась эпопея: выкупная цена – это расход в составе лизингового платежа, или выкупная цена- это расходы на формирование первоначальной стоимости будущего основного средства.

Такой же точки зрения придерживается и Министерство финансов России (далее – Минфин России). Хотя в некоторых частных ответах на вопросы налогоплательщиков он все же разграничивает ситуации, когда имущество, переданное в лизинг, числится на балансе лизингополучателя, а когда – на балансе лизингодателя.

В Письмах от 24.05.2005 N 03-03-01-04/1/288 и от 08.04.2005 N 03-03-01-04/1/174 Министерство финансов РФ указал на невозможность применения пп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ. Расходы по уплате выкупной цены предмета лизинга в налоговом учете лизингополучателя формируют первоначальную стоимость амортизируемого имущества, которая определяется в соответствии с п. 1 ст. 257 НК РФ, поэтому лизинговые платежи в части выкупной стоимости должны учитываться в налоговом учете у лизингополучателя через амортизацию (пп. 3 п. 2 ст. 253 и ст. 268 НК РФ).

В другом Письме от 03.03.2005 N 03-06-01-04/125 финансовое ведомство пришло к выводу, что пп. 3 п. 7 ст. 272 НК РФ, определяющий дату признания расходов при методе начисления, не распространяется на ту часть лизинговых платежей, которую составляет

¹ Документ утратил силу в связи с изданием приказа ФНС РФ от 21.04.2005 № САЭ-3-02/173

выкупная цена предмета лизинга, опять же потому, что эти расходы формируют первоначальную стоимость амортизируемого имущества.

И сейчас эта позиция неизменна: выкупные платежи, которые уплачиваются в течение срока действия договора лизинга, в состав расходов лизингополучателя не включаются (см., например, Письма Минфина России от 02.06.2010 N 03-03-06/1/368, от 25.06.2009 N 03-03-06/1/428, от 04.03.2008 N 03-03-06/1/138, от 27.04.2007 N 03-03-05/104, ФНС России от 26.05.2010 N ШС-37-3/2514@, УФНС России по г. Москве от 15.02.2007 N 09-14/014329).

По мнению контролирующих органов, из состава лизингового платежа в уменьшение налогооблагаемой прибыли может быть отнесена только та часть, которая составляет "услугу по лизингу", а платеж за приобретение права собственности лизингополучателя на имущество должен формировать в налоговом учете лизингополучателя первоначальную стоимость лизингового имущества. Первоначальной стоимостью такого имущества будет только выкупная стоимость, без учета каких бы то ни было дополнительных расходов лизингополучателя, при этом если выкупная стоимость не превышает 40 000 руб., то она учитывается на дату перехода права собственности к лизингополучателю в составе расходов последнего как материальные расходы. Если выкупная стоимость в договоре лизинга не выделена отдельной суммой, то стороны договора лизинга обязаны в целях налогообложения прибыли составить дополнительное соглашение с указанием выкупной стоимости имущества, в противном случае вся сумма лизинговых платежей может быть признана налоговиками выкупной стоимостью. Указание сторонами договора выкупной стоимости в символическом размере (1 руб., 1000 руб., 10 000 руб., 40 000 руб. и т.п.) не противоречит гражданскому законодательству, однако, налоговые органы вправе в рамках ст. 40 НК РФ проверить соответствие указанной цены рыночным ценам аналогичного имущества. Амортизация на перешедшее в собственность лизингополучателя лизинговое имущество начисляется с месяца, следующего за месяцем получения права собственности на имущество в общеустановленном для амортизируемого имущества порядке. Лизингополучатель вправе учесть в уменьшение срока полезного использования рассматриваемого имущества срок, в течение которого он эксплуатировал данное имущество по договору лизинга.

Позиция налоговых органов о невозможности учета лизингополучателем по договору лизинга, предусматривающему переход права собственности на лизинговое имущество, начисленного лизингового платежа в полном объеме для целей налогообложения прибыли, в общем не отличается от позиции фискалов по вопросу о возмещении лизингополучателем налога на добавленную стоимость (далее – НДС) с выкупной стоимости и строится на следующих умозаключениях:

1) В случае если договор лизинга предусматривает переход права собственности на имущество к лизингополучателю, в состав лизинговых платежей на основании п. 1 ст. 28 Федерального закона "О финансовой аренде (лизинге)" должна¹ быть включена выкупная стоимость.

2) Так как общие положения Гражданского кодекса РФ (Далее ГК РФ) об аренде распространяются на лизинг в части, не противоречащей специальному законодательству о финансовой аренде, то на основании ст. 624 ГК РФ в договоре лизинга может быть предусмотрено, что лизинговое имущество переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока лизинга или до его истечения при условии внесения лизингополучателем всей обусловленной договором выкупной цены. Если условие о выкупе лизингового имущества не предусмотрено в договоре лизинга, оно может быть установлено дополнительным соглашением сторон, которые при этом вправе договориться о зачете ранее выплаченных лизинговых платежей в выкупную цену. Иными словами, выкупная стоимость лизингового имущества должна быть выделена в договоре лизинга отдельной суммой.

¹ Пункт 1 статьи 28 Закона N 164-ФЗ содержит слово «может»

3) Договор аренды, которым предусмотрен выкуп арендованного имущества, следует рассматривать как смешанный договор, содержащий элементы договора аренды и договора купли-продажи. Указанное применимо и к договорам финансовой аренды. Таким образом, по договору лизинга, предусматривающему переход права собственности на лизинговое имущество к лизингополучателю, последний, во-первых, приобретает "лизинговую услугу", а во-вторых – право собственности на лизинговое имущество.

4) Согласно пп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ в составе прочих расходов лизингополучателя, связанных с производством и реализацией, учитываются лизинговые платежи за принятое в лизинг имущество. Вместе с тем в соответствии с п. 5 ст. 270 НК РФ при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются расходы по приобретению и (или) созданию амортизируемого имущества. Для целей налогообложения прибыли расходы лизингополучателя в виде выкупной цены предмета лизинга при переходе права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю являются расходами на приобретение амортизируемого имущества и на основании указанного пункта ст. 270 НК РФ не учитываются при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль. Отнесение стоимости амортизируемого имущества к расходам лизингополучателя для целей налогообложения осуществляется посредством механизма амортизации в соответствии со ст. ст. 256 – 259 НК РФ.

5) В случаях, предусмотренных ст. 40 НК РФ, налоговые органы вправе проконтролировать выкупную стоимость лизингового имущества на соответствие рыночным ценам.

Все аргументы контролеров беспочвенны и несостоятельны, но на практике они создают огромное количество проблем как для лизингодателя, так и для лизингополучателя.

На основании Методических рекомендаций по расчету лизинговых платежей, утвержденных Минэкономки России 16.04.1996, в лизинговые платежи включаются: амортизация лизингового имущества за весь срок действия договора лизинга, компенсация платы лизингодателя за использованные им заемные средства, комиссионное вознаграждение, плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, а также стоимость выкупаемого имущества, если договором предусмотрен выкуп и порядок выплат указанной стоимости в виде долей в составе лизинговых платежей. Таким образом, выкупная цена является составляющей частью лизингового платежа.

В результате возможны два варианта учета таких операций для целей налогового учета:

1. Учитывать всю сумму лизинговых платежей в составе расходов в соответствии с пп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ и быть готовым к судебному разбирательству с налоговыми органами;

2. Запросить у лизингодателя расшифровку лизинговых платежей, а также сумму затрат на приобретение этого оборудования. Далее в течение срока договора лизинга, исходя из полученной информации, формировать его первоначальную стоимость. По окончании срока договора включить приобретенное оборудование в нужную амортизационную группу и установить по нему срок полезного использования, уменьшенный на количество месяцев его фактической эксплуатации.

Судебная практика, сформировавшаяся к настоящему моменту, по вопросу включения выкупной цены предмета лизинга в расходы (вариант 1), учитываемые в целях налогообложения прибыли, как правило, поддерживает налогоплательщика.

Так, суды считают, что на основании положений Закона N 164-ФЗ лизинговый платеж, включающий в себя несколько самостоятельных платежей, является единым платежом, производимым в рамках единого договора лизинга, исходя из этого может быть обоснованно отнесен к расходам, связанным с производством и реализацией. Такие выводы содержатся в Постановлении ФАС Западно-Сибирского округа от 02.10.2006 N Ф04-10050/2005(26881-А27-35), ФАС Северо-Западного округа от 02.10.2006 N А05-4992/2006-11, ФАС Северо-Кавказского округа от 29.03.2006 N Ф08-616/2006-277А, ФАС Уральского округа от 14.09.2006 N Ф09-8251/06-С7.

Однако, вышедшее Постановление Президиума ВАС РФ от 12.07.11 №17389 наделало вновь много шума в профессиональном сообществе. В данной ситуации истец – лизингополучатель доказывает, что установление выкупной цены в размере 1000 рублей является доказательством ничтожности сделки.

При рассмотрении дела тщательно анализируются нормы гражданского права, но опять не берется в расчет, что «лизинг – совокупность экономических и правовых отношений».

Нормативный акт по бухгалтерскому учету лизинговых операций, приказ Минфина от 17.02.1997 №15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» содержит норму: «... Если при этом возвращается имущество с полностью погашенной стоимостью, то оно приходится на счет 03 "Доходные вложения в материальные ценности" по условной оценке 1000 рублей». И в оспариваемом договоре между лизингодателем и лизингополучателем изначально предусматривалась выкупная цена 1000 руб. после окончания договора лизинга. И ни о какой ничтожности сделки речи не идет.

Проблема состоит в том, что многие нормативные акты в части отражения операций по договору лизинга на счетах бухгалтерского учета безнадежно устарели, но, к сожалению иных нет, поэтому основу доказательств надо формулировать в экономике лизинговой сделки и порядок её отражения на счетах бухгалтерского учета раскрывать в учетной политике организации.

Если налогоплательщик склонен к варианту 2, то могут быть сложные моменты с определением размера выкупной стоимости. При определении рыночной цены выкупа лизингополучателем предмета лизинга, полученного по договору лизинга, должны учитываться особенности данного вида сделок.

При этом рыночная цена перехода права собственности на предмет лизинга должна определяться как цена выкупа предмета лизинга, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения идентичных (а при их отсутствии – однородных) товаров в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях (Письма Минфина России от 14.09.2009 N 03-03-06/1/577, от 15.02.2006 N 03-03-04/1/113, от 12.07.2006 N 03-03-04/1/576).

Если выкупная стоимость менее 40 000 руб., у лизингополучателя приобретение предмета лизинга отражается как материальные расходы в налоговом учете (ст. 256 НК РФ), если больше – как амортизируемое имущество, первоначальная стоимость которого определяется в соответствии с п. 1 ст. 257 НК РФ. В его первоначальную стоимость включаются только расходы на его приобретение (выкупная цена) (Письмо Минфина России от 06.02.2006 N 03-03-04/1/90).

В результате проведенного анализа, мы видим, что вариативность формулировок в договоре лизинга относительно выкупной цены сохраняется. В каждом конкретном судебном иске есть отдельные неточности и недоговоренности между сторонами договора лизинга. Следовательно, от того насколько точно и конкретно в договоре лизинга будут прописаны условия расторжения договора, их последствия, порядок формирования выкупной цены на разных этапах договора лизинга (в конце срока действия договора при выполнении сторонами всех условий, при расторжении договора в конкретных условиях и т.д.) с приложением расчетов, с приложением используемых форм уведомлений, зависит момент возникновения спора или его отсутствия.

Хотелось бы дополнительно отметить и такой подход судебной практики, что лизинговый платеж является единым платежом, включающим в себя несколько самостоятельных платежей и не подлежит разделу на составляющие для какой-либо конкретной цели будь то спор между лизингодателем и лизингополучателем, будь то спор между лизингодателями и налоговыми органами, будь то спор между лизингополучателями и их налоговыми органами.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О финансовой аренде(лизинге)» от 29.10.98 №164-ФЗ.
2. Постановление Президиума ВАС РФ от 12.07.11 №17389.

3. Приказ Минфина РФ от 17.02.1997 №15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга»
4. Журнал "Все о налогах", N 5, 2004

Апина А.М.

ССЭИ (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

ИНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА ПЕРСОНАЛ

Затраты организации на персонал являются основным источником возмещения совокупных затрат на воспроизводство рабочей силы в странах со смешанной экономикой и представляют собой сумму вознаграждений в денежной и натуральной формах за выполненную работу и дополнительные расходы организации в пользу работников в течение года.

В современных условиях перед организациями достаточно остро стоят задачи конкретизации затрат на персонал, учёт, анализ и оптимизацию всех издержек, связанных с его работой и развитием. Это вызвано тем, что конкурентоспособность организации во многом зависит от занятого в ней персонала. Хорошо подготовленный, обученный персонал с высоким уровнем мотивации на качественную работу представляет не меньшее, а большее богатство, чем новейшее оборудование и передовая технология.

Поэтому проблема бюджетирования персонала достаточно актуальна, поскольку проблема минимизации затрат в наше непростое время волнует всех, однако большинство руководителей предприятий пытаются делать это от случая к случаю, субъективно, полагаясь на “интуицию”. Результаты такого непрофессионального подхода становятся видны сразу: либо неоптимальная минимизация (убрали болезненные затраты, хотя можно было на ту же или большую сумму убрать менее болезненные), либо вообще неэффективная минимизация (затраты убрали, а денег все равно нет). Инструментом же профессиональной минимизации затрат, является бюджетирование – планирование доходов и расходов (по типу сметы) на будущие периоды.

Бюджет представляет собой финансовый план организации, отражающий в количественном выражении стратегические и тактические цели ее деятельности и мероприятия по их достижению, а бюджетирование – это процесс подготовки, организации и контроля бюджетов с целью разработки и принятия оптимальных управленческих решений.

Бюджетирование затрат работодателей на персонал – это целенаправленный процесс составления и исполнения бюджета по персоналу, обеспечивающий, с одной стороны, гарантии воспроизводства рабочей силы и эффективность и конкурентоспособность производства, с другой стороны.

Бюджетирование с использованием нескольких аналитических измерений позволяет сформировать согласованный и систематизированный бюджет на плановый период по статьям, подразделениям, бизнес-направлениям, банковским продуктам и услугам, срочности финансовых ресурсов, сегментам рынка и др. Проблемам бюджетирования затрат вообще и затрат на персонал в частности уделяется значительное внимание зарубежными экономистами и эта система широко используется зарубежными фирмами. В нашей стране эта система не получила пока широкого распространения как в печати, так и в использовании на предприятиях, но всё-таки и у нас есть несколько фирм, посчитавшим нужным внедрить у себя данную систему, например, в ЗАО «Сантехкомплект – Урал» система бюджетного планирования существует практически с первого дня. Каждое структурное подразделение является центром финансового учёта. Все расходы на предприятии закреплены за ответственным лицом. Как правило, руководители принимают решения и несут ответственность в рамках утверждённого бюджета своего подразделения. Также поставщик фармацевтических препаратов и медицинского оборудования компания «ИНВАР» – при поддержке «КОРУС Консалтинг» внедряет систему бюджетирования, управленческого планирования и контроля

Comshare MPC. В результате внедрения Comshare MPC руководство «ИНВАР» планирует добиться перехода на качественно новый уровень финансового анализа и планирования; значительно сократить время, затрачиваемое на сбор и консолидацию данных поступающих из удаленных подразделений. Внедрение системы позволит более эффективно использовать человеческие ресурсы. Наличие системы бюджетирования в целом увеличивает управленческий потенциал организации и является ее конкурентным преимуществом, а бюджетирование в области персонала способствует поддержанию конкурентоспособных человеческих ресурсов соответствующего качества. Бюджетирование входит в число 20 важнейших технологий нового века, при этом автоматизация процесса и его ведение в системе внутрикорпоративной сети позволяют синхронизировать процессы бюджетирования, увязывая между собой не только основные (финансовые) и операционные бюджеты, но функциональные (вспомогательные) бюджеты, к которым относятся и бюджеты, связанные с персоналом. Это означает, что процесс бюджетирования сосредотачивается в той части организации, где принимаются бизнес-решения. При организации бюджетирования крайне важно выделить центры ответственности – обособленные структурные подразделения, обладающие оговорённой операционной и финансовой самостоятельностью в составе компании. Центр ответственности возглавляет руководитель, контролирующий затраты, доходы и средства, инвестируемые в данный сегмент бизнеса.

В настоящее время не существует стандартизированных форм бюджета, каждая компания разрабатывает собственную систему бюджетирования и контроля. Обычно общий (генеральный) бюджет компании состоит из операционного и финансового бюджетов. При этом финансовый бюджет, как правило, включает: бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов, инвестиционный бюджет и прогнозированный бюджет.

Технология бюджетирования позволяет оценить эффективность деятельности центров ответственности, компании в целом, даёт возможность увязать размер оплаты труда работникам с результатом деятельности. При этом важно рационально организовать оплату труда руководителей центров ответственности.

Обосновывая значимость системы бюджетирования в области персонала, следует сказать о том, что если партнеры по бизнесу, кредиторы и потенциальные инвесторы будут знать, что в организации функционирует система бюджетирования не только для основных бизнес-процессов, но и в области персонала, они будут понимать, что организация ведет социально ответственный бизнес, является современной и продвинутой, предполагает длительное время функционировать. Это означает, с ней можно иметь партнерские отношения не только в настоящий момент, но и в перспективе. Таким образом, подведя общий итог, можно с уверенностью сказать, что наличие системы бюджетирования в целом увеличивает управленческий потенциал организации и является ее конкурентным преимуществом, а бюджетирование в области персонала способствует поддержанию конкурентоспособных человеческих ресурсов соответствующего качества. Однажды составленная, система бюджетов используется нефинансовыми менеджерами как средство для управления деятельностью компании, отслеживания реального состояния дел и сравнения его с целями, сформулированными в бюджетах. Наличие в организации бюджетирования – это признак развитой организации.

Мировая практика выявила в системе бюджетирования положительные и отрицательные стороны. Достоинства бюджетирования заключаются в том, что оно:

- оказывает положительное воздействие на мотивацию и настрой коллектива;
- позволяет координировать работу предприятия в целом;
- позволяет своевременно вносить корректирующие изменения;
- позволяет учиться на опыте составления бюджетов прошлых периодов;
- позволяет усовершенствовать процесс распределения ресурсов;
- служит инструментом сравнения достигнутых и желаемых показателей;

К недостаткам бюджетирования относятся:

- сложность и дороговизна системы бюджетирования;
- бюджеты, не доведенные до сведения каждого сотрудника, не оказывают практически никакого влияния на мотивацию и результаты работы, а вместо этого воспринимаются исключительно как средство для оценки деятельности работников и отслеживания ошибок;
- в бюджетировании заложено противоречие между достижимостью целей и их стимулирующим эффектом: если достичь поставленных целей слишком быстро, то бюджет не имеет стимулирующего эффекта для повышения производительности, если достичь целей слишком сложно, – стимулирующий эффект пропадает, поскольку никто не верит в возможность достижения целей;
- малейшие изменения требований к системе бюджетирования в части детализации плановых и отчетных данных или организационные изменения в компаниях приводят к необходимости начинать работу по внедрению заново.

В процессе бюджетирования выполняются следующие задачи:

- оценка эффективности работы предприятия за счет сравнения достигнутых результатов с плановыми;
- установление перспективных целей и их выполнение в текущих планах развития предприятия на основе долгосрочного прогнозирования;
- контроль и анализ деятельности отдельных подразделений предприятия на основе показателей, устанавливаемых для каждого подразделения
- контроль и анализ деятельности всего предприятия в целом на основе общефирменных целевых показателей;
- планирование и контроль денежных потоков предприятия.

Разработка бюджета включает в себя четыре основных этапа:

1. постановка проблемы и сбор исходной информации для разработки проекта бюджета;
2. анализ и обобщение собранной информации, расчет научно-обоснованных показателей экономической деятельности предприятия, формирование проекта бюджета;
3. оценка проекта бюджета;
4. утверждение бюджета.

При сборе исходной информации предусматривается ответственность структурных подразделений по предоставлению информации с целью сходности показателей.

Таким образом, бюджетный метод, имеет целый ряд достоинств и в настоящее время в условиях нестабильности является одним из наиболее передовых методов управления персоналом предприятия.

В области управления затратами этот метод способствует более экономичному расходованию средств производства, материальных и финансовых ресурсов и обеспечивает контроль расходов в зависимости от той определенной цели, для которой они производятся, в соответствии с полученными от руководства разрешениями.

Баймурзина Г.И., Гирфанова И.Н., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

В статье проводится анализ затрат на производство зерновых культур на примере сельскохозяйственного предприятия ООО «Агро», выявляются причины произошедших изменений себестоимости продукции.

Группировка затрат по экономическим элементам показывает, что именно израсходовано на производство продукции (работ, услуг), каково соотношение отдельных элементов затрат в общей сумме расходов. Затраты по экономическим элементам включают разные виды затрат, сгруппированные на соответствующих балансовых счетах. Группировка затрат по экономическим элементам позволяет определять и анализировать структуру текущих издержек производства и обращения. Для проведения такого рода анализа необходимо рассчитать удельный вес того или иного элемента в общей сумме затрат [1].

Таблица 1

Динамика и структура затрат на производство продукции растениеводства

| Элементы затрат | Затраты на пр-во продукции раст-ва, тыс. руб. | | | Структура затрат, % | | | Темп роста, % | |
|--|---|---------|---------|---------------------|---------|---------|---------------|-------|
| | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 12/10 | 12/11 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1. Затраты на оплату труда | 668 | 2530 | 2459 | 5,2 | 16,1 | 23,1 | 28,3 | -2,8 |
| 2. Материальные затраты | 9547 | 10000 | 4828 | 74,5 | 63,8 | 45,3 | -49,4 | -51,7 |
| в том числе: семена и посадочный материал | 3621 | 3907 | 1554 | 28,2 | 24,9 | 14,6 | -57,1 | -60,2 |
| химические средства защиты растений | 292 | 576 | 640 | 2,2 | 0,3 | 6,01 | 119,1 | 11,1 |
| минеральные удобрения | 677 | 895 | 486 | 5,2 | 5,7 | 4,5 | 28,2 | 45,6 |
| - нефтепродукты | 2740 | 3072 | 1331 | 21,3 | 19,6 | 12,5 | -51,4 | -56,7 |
| - электроэнергия | 104 | 115 | 135 | 0,8 | 0,7 | 1,2 | 3,9 | 17,3 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| - топливо | 65 | 105 | 31 | 0,5 | 0,6 | 0,2 | -52,3 | -70,4 |
| запасные части | 409 | 776 | 358 | 3,1 | 4,9 | 3,3 | -12,4 | -53,8 |
| оплата услуг и работ, выполненных сторонними организациями | 1808 | 554 | 293 | 14,1 | 3,5 | 2,7 | -83,8 | -47,1 |
| 3. Отчисления на социальные нужды | 489 | 573 | 615 | 0,3 | 3,6 | 5,7 | 25,7 | 7,3 |
| 4. Амортизация основных средств | 2508 | 2334 | 2679 | 19,5 | 14,8 | 25,1 | 6,8 | 14,7 |
| 5. Прочие затраты | - | 235 | 61 | 1 | 1,4 | 0,5 | - | -74,1 |
| Итого затрат | 12806 | 15672 | 10642 | 100 | 100 | 100 | -16,8 | -32,1 |

Динамика затрат на производство продукции растениеводства отрицательна. За 2010-2012 года они сократились на 16,8 %, причем основной спад приходится на последний год (32,1 %). Материальные затраты за исследуемый период сократились на 49,4 %. Амортизация основных средств увеличилась на 6,8 %, прочие затраты за 2011-2012 г. уменьшились на 74,1 %. Увеличение затрат на амортизацию был связан с сокращением количества техники животноводческого направления и увеличением техники специализирующейся на отрасли растениеводства. Увеличение затрат произошло по следующим элементам: затрат на оплату труда – на 28,3 %; отчисления на социальные нужды – на 25,7 %. По данным показателям изменения и были связаны с увеличением фонда оплаты труда, а за 2011-2012 г.г. не существенны.

Структура затрат на производство продукции растениеводства за исследуемый период практически не изменилась. Наибольший удельный вес занимают материальные затраты -75 %, в т.ч. нефтепродукты -32 %, семена -24%. Затраты на оплату труда занимают второе место и составляют 12 % от общей структуры затрат.

Если считать, что 2011 г. для ООО «Агро» был кризисным, то на общую динамику и структуру затрат на производство продукции растениеводства он не как не повлиял. А отрицательная динамика данного показателя была вызвана за счет сокращения объема производства сельскохозяйственных культур.

Анализ себестоимости отдельных видов продукции обычно начинают с изучения ее уровня и динамики. Для анализа уровня себестоимости на различных предприятиях или ее динамики за разные периоды времени, затраты на производство должны приводиться к одному объему.

Себестоимость единицы продукции (калькуляция) показывает затраты предприятия на производство и реализацию конкретного вида продукции в расчете на одну натуральную единицу [2]. Рассмотрим динамику затрат на единицу площади в таблице 2.

Таблица 2

Динамика затрат на 1 га зерновых культур

| Виды культур | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | Темп роста, % |
|-----------------|---------|---------|---------|---------------|
| Яровые зерновые | 2105 | 2541 | 2722 | 29,3 |
| Пшеница | 477 | 659 | 600 | 25,8 |
| Ячмень | 2678 | 1113 | 739 | -72,4 |
| Овес | — | 1160 | 1157 | -0,2 |

Из данной таблицы видно, что затраты по яровым зерновым и на пшеницу выросли на 29,3 % и 25,8 % соответственно, затраты в расчете на 1 га ячменя же снизились на 72,4 %, в первую очередь это было связано со значительным увеличением посевной площадью (на 135,2 %), а так же со снижением затрат на производство данной культуры. Затраты на производство овса в отчетном году остались примерно на том же уровне как в предыдущем году.

Таблица 3

Структура затрат на 1 га зерновых культур

| Виды затрат | Затраты на 1 га, руб. | | | Структура затрат, % | | |
|--|-----------------------|---------|---------|---------------------|---------|---------|
| | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Оплата труда с отчислениями | 207,1 | 300,0 | 416,9 | 9,7 | 11,7 | 15,1 |
| Семена и посадочный материал | 685,7 | 1264,0 | 996,4 | 32,3 | 49,1 | 36,2 |
| Удобрения минеральные и органические | 94,3 | 196,0 | 56,9 | 4,4 | 7,6 | 2,1 |
| Затраты на содержание основных средств | 1092,6 | 673,6 | 972,7 | 51,4 | 26,2 | 35,3 |
| -в т.ч. затраты на ГСМ | 798,6 | 610,0 | 697,0 | 37,6 | 23,7 | 25,3 |
| Прочие затраты | 44,9 | 140,4 | 312,1 | 2,1 | 5,5 | 11,3 |
| Итого затрат | 2124,6 | 2574,0 | 2754,9 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

По данным таблицы 5 можно сделать вывод, что доля затрат на оплату труда с отчислениями увеличилась на 5,4%. Доля затрат на содержание основных средств сократилась на 15,8%, что было связано с сокращением техники.

Рост затрат на 1 га зерна произошел по следующим статьям: оплата труда с отчислениями – на 209,8 руб. (в 2 раза) и семена и посадочный материал – на 1310,7 руб. (на 45,3%). В то время как затраты на удобрения и на содержание основных средств сократились на 37,4 руб. (на 40,0%) и 120,2 руб. (на 11%) соответственно. Удельный вес затрат на содержание основных средств сократился на 16,1%, в то время как доля прочих затрат увеличилась на 9,2%.

В дальнейшем хотелось бы посоветовать, предприятию проводить аналогичные расчеты по каждому виду продукции. Установленные отклонения по статьям затрат являются объектом факторного анализа. В результате постатейного анализа себестоимости продукции должно быть выявлено внутренние и внешние, объективные и субъективные факторы изменения ее уровня. Это необходимо для квалифицированного управления процессом формирования затрат и поиска резервов их сокращения.

Список литературы:

1. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]./ Н.Е. Зимин, В.Н. Солопова – М.: Колос, 2005. – 384 с.
2. Коваленко Н.А. Экономика сельского хозяйства [Текст]/ Учебник. – Москва, 2004. – 381 с.

Баловнева К.С.

ФГБОУ ВПО «Самарский государственный технический университет» ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Чтобы более полно и разносторонне оценить экономический результат предпринимательской деятельности химических предприятий необходимо соединить классические и адаптивные показатели эффективности. Применение технологических способов ресурсосбережения для химических предприятий и отдельных производств проводится с использованием специальных экспертных систем, которые стыкуются с информационными системами управления.

В настоящих условиях развития российской экономики скорректировались показатели эффективности функционирования химических предприятий, явной составляющей которых был выпуск широкого ассортимента продукции. До 2009 года в качестве главного классического показателя экономической эффективности работы применялся показатель “затраты-результат”, который, в ясной степени, зависит не только от величины капитальных и эксплуатационных затрат, но и от объемов выпуска продукции. В современном понятии того, что является показателями экономической эффективности предприятий данного сегмента рынка, актуально используются адаптивные показатели: объем товарно-материальных запасов, качество продукции, показатели безопасности производства, жизнестойкость и гибкость производства, а также показатели воздействия производства на окружающую природную среду, длительность производственного цикла и ресурсоемкость продукции, задействование методов логистики[1].

Эклектика классических и адаптивных показателей эффективности позволяет разносторонне оценивать экономический результат предпринимательской деятельности химических предприятий.

Химические предприятия, являющиеся объектами логистики специального класса, характеризуются следующим:

- 1) быстрые изменения ассортимента новых материалов и веществ (незамедлительный учет требований потребителей);
- 2) сложность оптимального календарного и оперативного планирования выпуска многоассортиментной химической продукции;

- 3) сложность оптимальной организации упаковки, складирования и транспортирования химической продукции,
- 4) всесторонняя оптимизация шагов разработки, производства, продажи и использования химической продукции;
- 5) неотложность оптимизации запасов сырья, полупродуктов и энергоресурсов при обеспечении требуемого объема выпуска целевых продуктов;
- 6) снижение образования в химико-технологических процессах производства источников отходов и выбросов, несущее вредное влияние на окружающую среду;
- 7) создание безопасности химико-технологических процессов, аппаратов и машин химических производств для исключения аварий и уменьшения доли химической опасности;
- 8) важность экономии ресурсов на всех стадиях производства как неотъемлемого условия стабильного развития предприятия и рентабельности производства.

Основы логистики позволяют *системно оптимизировать ресурсосбережение* для предприятия, которые направлены на оптимизацию удельных расходов сырья, топливно-энергетических ресурсов, воды и конструкционных материалов, нужных для изготовления готовой продукции. Это достигается в результате эффективного форсайтинга («предвидение», «планирование»), составлением гибкого производственного расписания и эффективного управления в настоящем времени разными производственными элементами предприятия. При этом значимыми условиями являются: безусловное обеспечение изготовления широкоассортиментной качественной продукции и ее доставка промышленному потребителю в назначенное время с минимальными затратами, не пренебрегая защитой окружающей среды от загрязнений.

Ресурсосбережение позволяет существенно повысить экономическую эффективность деятельности химических производств, химических предприятий, одновременно предотвращая их вредное воздействие на окружающую среду. Важным показателем экономической эффективности химического предприятия и уровня ресурсосбережения в химических отраслях промышленности является *ресурсоемкость продукции*. Теоретический предельно минимальный показатель ресурсоемкости продукции данных производств определяется законами химических, физико-химических и термодинамических явлений, которые обуславливают протекание требуемых высокоэффективных химико-технологических процессов (ХТП) при производстве каждого вида химических продуктов[2].

Творческая деятельность сотрудников химических предприятий преобразует низколиквидные нематериальные активы в нематериальный капитал в виде интеллектуальной собственности, гибких альянсов, торговых марок и знаков, а также таланта сотрудников организации. Нематериальные активы являются основным источником сверхприбыли химических предприятий в современных условиях.

Задачи разработки и эксплуатации ресурсосберегающих химических производств и предприятий, а также задачи проектирования организационно-функциональных структур и оптимизации предпринимательской деятельности предприятий являются собой класс интеллектуальных творческих задач, которые называются *неформализованными задачами (НФЗ)*.

Применение технологических способов ресурсосбережения для химических предприятий и отдельных производств проводится с использованием специальных экспертных систем, которые стыкуются с информационными системами управления (Management Information Systems, MIS) предприятиями, программно реализующими системы логистического управления как производством, так и предпринимательской деятельностью химических предприятий: планирование потребностей материалов (Material Requirement Planing, MRP), планирование ресурсов производства (Manufacturing Resources Planing, MRP-II), планирование ресурсов предприятия (Enterprise Resource Planing, ERP), планирование потребностей распределения (Distribution Requirement Planing, DRP), и планирование логистических потребностей (Logistic Requirement Planing, LRP), называемую также

системой управления цепью поставок (Supply Chain Management, SCM) (или логистической цепью) предприятия и синхронизированное с потребителем планирование ресурсов (Customer Synchronized Resources Planing, CSRP)[1].

Итак, главной силой при разработке стратегии и государственной программы ресурсосбережения в химических отраслях промышленности должны стать Российская академия наук, крупнейшие химико–технологические и технические университеты России, которые располагают высококвалифицированными специалистами в различных областях науки и техники, экономики, организации и управления производством.

Список литературы:

1. Кудинова О. Российский химический комплекс: этапы большого пути // «The Chemical Journal» №4, 2005г.
2. Залевский Экономика химической промышленности: Учеб. пособие для вузов. – М.: Химия, 2001-192

Баловнева К.С.

ФГБОУ ВПО «Самарский государственный технический университет»

ПРОЕКТ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА

Обозначены факторы, тормозящие развитие личной карьеры молодых специалистов, поэтому выявлена необходимость повышать конкурентоспособность будущего работника в период пока он ещё является студентом ВУЗа. Предложен проект «Активный студент – востребованный специалист».

Новые экономические условия оказывают существенное влияние на работу ключевых вузовских подразделений – выпускающих кафедр, задают ориентиры их развития и реформирования. Одним их основных ориентиров в новых условиях – конкурентоспособность студентов. Не секрет, что многие студенты вузов пока еще слабо готовы к конкуренции на рынке труда (выпускники вузов вынуждены самостоятельно искать место работы) и, вообще, к конкуренции за свое будущее. Эти обстоятельства стали мотивом к созданию проекта «Активный студент – востребованный специалист».

Наиболее важные факторы, негативно влияющие (тормозящие) на профессиональный рост, развитие личной карьеры и повышение собственной конкурентоспособности – это отсутствие жизненного опыта, неготовность проявлять активность, инициативность; неготовность брать на себя ответственность, наличие психологических барьеров в общении или неумение быть коммуникабельным; и важный момент!: неготовность к интенсивному труду. Для обеспечения конкурентоспособности студентов в период обучения в вузе необходимо формировать и развивать у них такие качества с помощью предлагаемого проекта[1].

Цель проекта – создание условий для адаптации студентов младших курсов и их дальнейшей интенсивной подготовки для осознанного выбора направления своей будущей специализации в процессе вузовского обучения; формирование своих жизненных целей, места и задач в новых экономических условиях; разработка личной программы (мероприятий) для обеспечения эффективного использования учебного времени для самосовершенствования.

Эта цель достигается за счет решения следующих задач:

1) дать студентам объективное и полное представление о возможностях обучения в СамГТУ; 2) обучить студентов технологиям вузовского обучения (требования к научным работам, к докладам, к выступлениям); 3) познакомить студентов с элементами организационной культуры СамГТУ; 4) сформировать управленческую культуру будущего инженера-экономиста; 5) научить студентов эффективно использовать свое время, выполнять любые дела результативно; 6) создать научное наставничество студента-дипломника и студента первокурсника; 7) сформировать и постоянно поддерживать в студенческом коллективе благоприятный психологический климат, укрепить вертикальные и горизонтальные связи между студентами разных курсов и схемы «преподаватель-студент».

Выпускающая кафедра может реализовать проект «Активный студент – востребованный специалист» через следующие формы:

- Ориентационное собеседование (тренинг) заведующего кафедрой «Экономика промышленности» и преподавателей из инициативной группы со студентами 1 курса о требованиях к студенческим научным работам, о возможностях повышения своего уровня развития в рамках учебы СамГТУ, о мотивации к активности и инновациям среди студентов, о поощрениях за результаты научной работы.

- прохождение первокурсниками обучающего тренинга «Управление своим временем» или «Самоменеджмент» (2-4 часа),

- прохождение тренинга «Академический, практический, социальный интеллект»,

- в рамках курса «Введение в специальность» написание студентом курсовую работу «Мои первые научные шаги в СамГТУ» или «Моя начальная карьера в СамГТУ»

- участие в конкурсе научных работ «Наш край». (Пояснение: студент-дипломник принимает активную работу в организации конкурса или самостоятельное участие, берет шефство над первокурсником). И выходя на дипломную защиту студент 4 курса прилагает к остальной документации по защите диплома «отчет студента-дипломника о своей работе с первокурсником», список собственных или в соавторстве публикаций и докладов на конференциях, а также благодарственное письмо об участии в организации конкурсов или конференции на базе кафедры «Экономика промышленности» СамГТУ (например «Наш край»), сертификат о прохождении тренинга «Управление своим временем», «Интеллект», активность в формировании выпуска ежемесячного выпуска газеты ИЭФ ит.д.)[2].

- создание на постоянной основе научных групп студентов и научного руководителя по определенному направлению;

- создание групп «Студенческие лидеры» для формирования лидерского звена студенчества как элемент проявления первичного опыта общественной активности, социального интеллекта. Право управления такими группами возлагается на аспирантов или на студентов (по желанию, может на преподавателя).

Вывод: успех учебно-воспитательной и научно-исследовательской работы в вузе во многом зависит от того, как воспринимает сам студент это воздействие, какова его собственная активность в формировании качеств будущего специалиста[3].

Список литературы:

1. Кудрина Е., Пономарев В., Гендина Н. Культура, основанная на знаниях, как парадигма образования// Высшее образование в России. – 2007. – №7. – с. 140-145.

2. Баловнева К.С. Формирование предпринимательской культуры студентов посредством деловых игр. //Наука, бизнес, образование'2009. – Самара: Поволжский институт бизнеса, Самар. Гос. техн. ун-т, 2009

3. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее/ Пер. с англ. – М.: Классика-XXI, 2007.- 421 с.

Банзараксаева В.С.

Юридический институт Иркутского Государственного Университета

НЕДВИЖИМОСТЬ В КИТАЕ: ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ

В данной статье рассмотрены проблемы ограничений для иностранцев при приобретении недвижимости в КНР. Проанализированы характерные особенности правоспособности юридических и физических иностранных лиц, условия и сроки пользования ими недвижимостью. Была рассмотрена следующая нормативно-правовая база: постановление «Об управлении иностранными инвестициями в недвижимость», Замечания Министерства строительства КНР, Министерства коммерции КНР, Государственного комитета КНР по развитию и реформе, Народного Банка Китая, Главного управления Промышленно-торговой администрации КНР и Государственного управления валютного контроля по вопросам регулирования и порядка доступа иностранного капитала на рынки недвижимости № [2006]171 от 11.07.2006г). На основе проведенного исследования

автором выясняется, какой из регионов КНР является более доступным для приобретения недвижимости иностранными лицами, в каком количестве иностранцы имеют право приобретать недвижимость, какими налогами обременяется приобретаемая недвижимость и какие же все-таки преимущества дает покупка недвижимости в Китае.

В настоящее время иностранцы при покупке недвижимости не получают безусловное право собственности, приобретается только право аренды на 70 лет. Дело в том, что согласно законодательству КНР вся земля является государственной собственностью. Для коммерческой недвижимости земля арендуется на 50 лет. По истечении этого срока право пользования земельным участком продлевается.

Деньги, ввезенные в Китай для покупки недвижимости, не могут быть вывезены при ее продаже.

Недвижимость может быть приобретена только для собственного пользования. Правом приобретения обладают:

1) иностранные компании, имеющие филиалы или представительства на территории КНР;

2) иностранные граждане, работающие или обучающиеся на территории КНР больше года;

3) резиденты Специального административного района (САР) Гонконг, САР Макао, Тайвань и зарубежные китайцы (huaqiao), с ограничениями по площади.

Иностранные юридические и физические лица, не входящие в вышеуказанные категории, не имеют права приобретать недвижимость на территории КНР.

Эти регламенты приобретения жилья иностранцами ввело правительство КНР. Найти их можно в постановлении «Об управлении иностранными инвестициями в недвижимость» (Замечания Министерства строительства КНР, Министерства коммерции КНР, Государственного комитета КНР по развитию и реформе, Народного Банка Китая, Главного управления Промышленно-торговой администрации КНР и Государственного управления валютного контроля по вопросам регулирования и порядка доступа иностранного капитала на рынок недвижимости № [2006]171 от 11.07.2006г).

Барьеры на покупку жилой и коммерческой недвижимости появились в Китае совсем недавно – в 2006 году. Как и все последующие меры, барьеры призваны контролировать рост цен на рынке недвижимости. Правовой режим приобретения недвижимости в Китае различается в разных китайских провинциях. Намного сложнее купить недвижимость иностранцу в Пекине или Шанхае, а также вблизи государственных и стратегически важных объектов.

Таким образом, сдача в аренду квартир иностранцами невозможна, этот тип инвестиций не для Поднебесной. Тот факт, что вы живете, работаете или учитесь в Китае более одного года, нужно будет подтвердить любыми документами. Впрочем, это ограничение иногда ненадолго отменяют в некоторых областях Китая, пытаясь стимулировать рынок недвижимости.

При покупке коммерческой недвижимости иностранными компаниями должен соблюдаться ряд условий. Во-первых, чтобы приобрести недвижимость в Китае, иностранная компания должна быть зарегистрирована в стране не менее года. Чтобы купить недвижимость для коммерческого использования, иностранцам необходимо учредить инвестиционную компанию с регистрацией в Китае и покупать недвижимость через нее. Иностранные инвесторы, желающие купить часть или целую китайскую компанию, владеющую недвижимостью, должны оплачивать покупку наличными. Кроме того, иностранные компании, занимающиеся недвижимостью, должны увеличить свой уставный капитал. Таким образом, уставный капитал иностранных компаний, инвестирующих более 10 млн. долл., должен составлять 50 % общего объема инвестиций. Кроме того, компании обязаны обнародовать детали проектов, включая информацию о кредитах и валютных операциях.

В то же время в Пекине сняты некоторые ограничения на покупку коммерческой недвижимости. С 1 сентября 2006 г. иностранцы в Пекине могут покупать те коммерче-

ские помещения, которые разрешалось продавать только пекинским организациям и жителям. Отметим, что до этого, с 90-х гг. XX в., иностранным предприятиям и частным лицам было разрешено покупать только коммерческую недвижимость, построенную с привлечением иностранных инвестиций. Это привело к разрыву цен и качественных характеристик коммерческих помещений, построенных на иностранные и китайские капиталы. Как правило, недвижимость, построенная на средства иностранных инвесторов, отличалась более высоким качеством и ценами.

Изменение характера ограничений на покупку недвижимости связано с вступлением Китая в ВТО. Правила этой всемирной организации предусматривают, что страны-члены должны предоставлять организациям и гражданам своей страны и других стран одинаковые условия в процессе торговли недвижимостью.

На сегодняшний день самым открытым для иностранцев является шанхайский рынок недвижимости благодаря отсутствию запретов на приобретение недвижимости. По данным 2003-2004 гг., среди лиц, приобретших жилье в Шанхае, 75 % составляют жители города, 20 % – жители других провинций и городов, 5 % – иностранцы. Российские бизнесмены также активно приобретают недвижимость в Шанхае.

Следующее ограничение – сколько недвижимости вы можете приобрести. На примере Пекина: покупать больше одной квартиры этом городе (как и многих других, включая Шанхай) запрещено. Иметь во владении две квартиры в Пекине можно только китайцам, проживающим в столице. Иностранным гражданам и даже жителям других регионов страны разрешено приобретать только один объект жилой недвижимости. Более того, для покупки квартиры в столице нерезидент должен представить доказательства того, что он платил, подоходные налоги или вносил социальные отчисления в течение пяти лет.

Следующее ограничение для иностранцев совсем недавнее – проект нового налога на недвижимость приняли в январе 2011 года.

Сегодня налог на приобретение недвижимости вполне стандартен:

- 1) налог на передачу прав собственности – 3-5% (Зависит от провинции Китая)
- 2) гербовый налог на договор – 0,05% (Зависит от провинции Китая)
- 3) взнос в общественный фонд ЖКХ.

В соответствии с действующим «Временным положением о налоге на недвижимость» от 1986 года, владелец недвижимости на сумму до 1 млн. юаней обязан платить налог на недвижимость в размере 8400 юаней в год. Если недвижимость сдается в аренду и доходы от аренды составляют более 100000 юаней в год, то налог составляет 12000 юаней.

Сейчас новый налог на элитную недвижимость и второй дом экспериментально вводится в нескольких городах Китая. В среднем новый налог может достигать до 1%. Эксперты утверждают, что эти меры никак не отразятся на покупателях, а лишь уменьшат число спекулятивных сделок.

Иностранцы могут приобретать коммерческую недвижимость (но не на физическое лицо, только на юридическое) и элитную недвижимость, но не могут покупать землю.

Все новые и новые ограничения, не только для иностранцев, призваны хоть как-то контролировать «раскаленный», как называют его аналитики, рынок недвижимости в Поднебесной. В долгосрочной перспективе роль Китая как второй по величине экономики в мире, вероятно, поможет стране также стать крупнейшим в мире рынком инвестиций в недвижимость.

В стране стремительно растут цены на жилье. Введенные барьеры привели к снижению количества сделок в крупнейших городах страны – Пекине и Шанхае. Однако в небольших населенных пунктах по-прежнему наблюдается ажиотажный спрос на дома и квартиры – за первую половину 2011 года продажи там выросли на 31% по сравнению с аналогичным периодом 2010-го. Только за июнь жилье в стране подорожало в среднем на 0,4%.

Выражение «мыльный пузырь» стало одним из самых популярных при описании ситуации с недвижимостью в Китае. Недавний пример США, где цены на недвижимость доросли до громадного «пузыря», который потом лопнул и спровоцировал глобальный финансовый кризис, совсем не нравится китайцам. Правительство страны также опасается роста социальной напряженности в обществе, которую может вызвать кризис. Только в столице цены на жилье выросли на 42% – больше, чем где бы то ни было по стране, и достигли в среднем 8 тыс. юаней (\$1213) за квадратный метр (средняя ежемесячная зарплата в Пекине – в два раза меньше).

Власти обвиняют во взвинчивании цен на недвижимость спекулянтов, которые, скупая квартиры, создают их дефицит. Но дело также в том, что многие представители среднего класса, сейчас имеют возможность все больше вкладывать деньги в недвижимость.

И конечно, рынок недвижимости в Китае зависит от места в этой действительно огромной стране. Это не только столица, мегаполисы, промышленные и портовые центры, но еще и туристические приморские города, и домики на островах.

Для приобретения недвижимости нужно получить разрешение в генконсульстве КНР в России.

Преимущества покупки недвижимости в Китае:

- 1) недвижимость дает право на долговременное проживание в стране и получение вида на жительство
- 2) дает право на получение кредита под более низкие проценты для открытия фирмы.

Список литературы:

1. Дружинин Сергей Китайская недвижимость привлекательней российской // ChinaPRO 12.12.2008
2. Маслов Олег. Китай и мировой кризис: асимметричный ответ Китая // Независимое аналитическое обозрение. 08.11.2008
3. Ху Цзиньтао: глобальный кризис еще не достиг дна, риск замедления экономики Китая велик // РосФинКом. 25.02.2009

Баранникова О.Е., к.т.н., доцент, Некрасова О.О., доцент

Волжский институт строительства и технологий (филиал) Волгоградского государственного архитектурно – строительного университета

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ «РЕЙТИНГА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В РЕГИОНАХ РФ»

В статье проведен анализ качества жизни в Волгоградской области в рамках ЮФО на 2012 год по данным «Рейтинга качества жизни в регионах РФ». Было определено место области в ЮФО по качеству жизни.

Одним из важнейших показателей характеризующих уровень развития стран и наций, признанных ООН является качество жизни (КЖ). Качество жизни (КЖ) в регионе может характеризоваться такими показателями как: уровень доходов, жилищные условия, демографическая ситуация, экологические и климатические условия, уровень экономического развития и т.д./1/

Нами была предпринята попытка проанализировать КЖ в регионе на основе «Рейтинга качества жизни в регионах РФ». /1/

По уровню доходов в рамках ЮФО Волгоградская область занимает 4 место, это объясняется отставанием в объемах вкладов физических лиц в банках (на одного жителя) и высокой долей населения с доходами ниже прожиточного минимума по сравнению с Краснодарским краем и Астраханской областью.

Говоря о максимальных и минимальных значениях, которые существуют по этим расчетам, Волгоградская область приближается к среднему показателю по доле населения с доходами ниже прожиточного минимума, но недотягивает до среднего значения по объ-

емам вкладов физических лиц и денежным доходам населения. По показателям, характеризующим жилищные условия в рамках ЮФО, наша область занимает 3 место, в связи с низким показателем общей площади жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя и высоким уровнем износа коммунальной инфраструктуры.

Таблица

Рейтинг регионов по качеству жизни

| Субъект РФ | Уровень доходов | Жилищные условия | Обеспеченность объектами социальной инфраструктуры | Экологические и климатические условия | Безопасность проживания | Удовлетворенность населения | Демографическая ситуация | Здоровье и образование | Освоенность территорий и развитие транспортной инфраструктуры | Уровень экономического развития | Развитие предпринимательской инициативы | Рейтинговый балл |
|-----------------------|-----------------|------------------|--|---------------------------------------|-------------------------|-----------------------------|--------------------------|------------------------|---|---------------------------------|---|------------------|
| г. Москва | 95,2 | 87,4 | 74,8 | 69,1 | 39,7 | 50,2 | 76,2 | 92 | 100 | 84,4 | 61 | 73 |
| г. Санкт-Петербург | 74,4 | 79,2 | 74,4 | 57,7 | 57,4 | 60 | 56,9 | 81 | 93,1 | 72,1 | 58,8 | 69 |
| Республика Адыгея | 23,8 | 46,9 | 38,4 | 89,5 | 61,4 | 45,3 | 38,0 | 61,8 | 40,1 | 23,6 | 31,5 | 42,2 |
| Республика Калмыкия | 3,2 | 48,1 | 38,9 | 81,2 | 61,7 | 37,5 | 43,0 | 56,6 | 11,2 | 13,6 | 6,2 | 25,2 |
| Краснодарский край | 42,9 | 76,1 | 47,4 | 79,7 | 48,3 | 36,2 | 52,1 | 60,2 | 49,8 | 52,6 | 68,5 | 54,3 |
| Астраханская область | 35,0 | 29,1 | 45,7 | 63,7 | 61,9 | 50,8 | 40,3 | 50,7 | 27,9 | 32,2 | 14,6 | 38,2 |
| Ростовская область | 34,8 | 72,8 | 49,5 | 63,3 | 45,8 | 43,0 | 33,1 | 53,4 | 37,7 | 49,6 | 58,9 | 47,9 |
| Волгоградская область | 31,5 | 52,3 | 49,7 | 62,8 | 54,3 | 54,2 | 22,3 | 53 | 35,6 | 44,9 | 30,4 | 43 |

Анализ обеспеченности региона объектами социальной инфраструктуры выявил, что среди субъектов ЮФО Волгоградская область находится на 1 месте, по числу больничных коек и числу посещений музеев. По уровню обеспеченности объектами социальной инфраструктуры показатели нашей области в РФ превышают среднее значение. По показателям, характеризующим экологические и климатические условия в рамках ЮФО, Волгоградская область занимает последнее место, это объясняется низкой долей земель особо охраняемых территорий и большим количеством выбросов в атмосферу загрязняющих веществ. Однако в целом по РФ экологические и климатические условия Волгоградской области близки к средним. По уровню безопасности проживания в рамках ЮФО Волгоградская область занимает 5 место, так как по оценке населения в ней наблюдается высокий уровень криминогенности. Не смотря на то, что наша область не всегда располагается на верхних позициях рейтинга, удовлетворенность населения области находится на высоком уровне. Демографическая ситуация в Волгоградской области неоднозначна, так как наблюдается и естественная и миграционная убыль населения. Отток людей в другие регионы, как правило, связан с поиском более высокооплачиваемой работы. Неутешительные выводы можно сделать, рассмотрев уровень здоровья и образования населения и развития транспортной инфраструктуры. Что касается раз-

вития предпринимательской инициативы, то ситуация также неоднозначна, так показатели Волгоградской области по объему инвестиций в основной капитал малых предприятий превышают средний уровень, но показатель оборота малых предприятий принимает значение существенно ниже среднего. В завершении мы проанализировали уровень экономического развития, где Волгоградская область в рамках ЮФО занимает 3 место, это объясняется отставанием объема валового регионального продукта (ВРП) и долей прибыльных предприятий по сравнению с Краснодарским краем и Ростовской областью. Исходя из минимального и максимального значения, наш регион занимает средний уровень по показателям объема ВРП, доли собственных доходов, уровню безработицы, доли прибыльных предприятий, а также среднего времени поиска работы и далек от этого уровня по показателям объема ВРП на душу населения, объему прямых иностранных инвестиций. На основании проведенных нами исследований мы можем сделать следующий вывод, что Волгоградская область по качеству жизни в ЮФО находится на 3 месте, отставая от Краснодарского края и Ростовской области.

Рассматривая результаты рейтинга, необходимо отметить то, что в ЮФО существуют проблемные точки, оказывающие негативное влияние на качество жизни населения. Решение вопросов, на которые указывают выявленные проблемные места, представляются первоочередной задачей для улучшения ситуации с качеством жизни в ЮФО. И от того, насколько эффективно будут решаться эти вопросы, будет зависеть качество жизни в нем.

Список литературы:

1. <http://www.riarating.ru> Рейтинг качества жизни в регионах РФ. Результаты и методика расчета.

Баранникова О.Е., к.т.н., доцент, Некрасова О.О., доцент

Волжский институт строительства и технологий (филиал) Волгоградского государственного архитектурно – строительного университета

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНЕ

В статье производится обоснование необходимости оценки человеческого капитала как одного из главных производительных ресурсов, делается попытка его оценки в Волгоградской области.

Человеческий потенциал России и ее регионов является наиболее ценным производительным ресурсом. Под ним понимают совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом, комплекс производительных способностей, которыми обычно считают здоровье, природные особенности, уровень его образования и профессионализма, а также трудовую мобильность индивида. /1/

Эффективность развития экономики, государства в целом и его отдельных регионов в огромной степени зависит от средств, вкладываемых в «человеческий фактор». Без этого невозможно обеспечить поступательное развитие общества. Основными элементами человеческого капитала являются: капитал образования, включая общие и специальные знания; трудовой капитал (квалификация, опыт, навыки); капитал здоровья.

Проанализировав статистические данные, мы пришли к выводу что, уровень дошкольного и школьного образования оставляет желать лучшего, дошкольные и дневные общеобразовательные учреждения сокращаются, численность детей в них увеличивается, все это приводит к тому, что обучение происходит не на должном уровне. Число средних специальных учреждений возросло, но численность студентов в них сокращается. Изменения в уровне высшего образования произошли не значительные, сокращение численности студентов было связано, прежде всего, с демографической ситуацией, происходившей в 1994-1995гг. /2/

Уровень экономически активного населения (по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости) в 2011 г. увеличился на 1,1 процентных пункта по сравнению с 2010 г. Уровень зарегистрированной безработицы (по данным Комитета по

труду и занятости населения Администрации Волгоградской области) снизился в 2011 г. на 0,3 процентных пункта по сравнению с 2010 г. К концу 2011 года в Волгоградской области насчитывается около 135 больничных учреждений, что на 8 учреждений больше чем в 2010, увеличивается и число амбулаторно-поликлинических учреждений с 431 до 433. Но при этом наблюдается незначительное снижение численности врачей на 0,5 % и среднего медицинского персонала на 1,5%.

Кроме того основным фактором существования и развития человеческого капитал являются инвестиции. Существует три вида инвестиций в человеческий капитал: расходы на образование; расходы на здравоохранение, расходы на мобильность./3/ На основе данных Федерального казначейства и Росстата сайт «РИА – Аналитика/Центр экономических исследований» обнародовал рейтинг субъектов РФ по динамики расходов консолидирующих бюджетов на образование, здравоохранение, физическую культуру и спорт/4/. Волгоградская область занимает 67 место в РФ по расходам на основные виды инвестиций в человеческий капитал. В 2011г году доля расходов на образование, здравоохранение, физическую культуру и спорт увеличилась по сравнению с 2010 г на 6,2 %. В Волгоградской области на одного жителя приходится около 14380 рублей на расходы по основным видам инвестиций в человеческий капитал, что почти в 1,5 раза меньше чем в Российской Федерации.

Основываясь на опубликованных данных рейтинга всех субъектов РФ, нами был составлен рейтинг по Южному Федеральному округу (ЮФО) представленный в таблице.

Как видно из нашего рейтинга Волгоградская область занимает 3 место в ЮФО по расходам на основные виды инвестиций в человеческий капитал. Суммарный доход в 2011г увеличился на 4,12 %, а при этом расходы увеличились на 28,8 %. В Волгоградской области на одного жителя приходится 14380 рублей на бюджетные расходы по основным видам инвестиций в человеческий капитал, что почти на 2000 рублей меньше чем в Краснодарском крае, который по численности населения превосходит Волгоградскую область почти в 2,1 раза.

Таблица

Рейтинг субъектов ЮФО по динамике расходов консолидированных бюджетов на образование, здравоохранение, физическую культуру и спорт.

| Место в ЮФО | Субъект РФ, входящий в ЮФО | Изменение расходов в 2011 по сравнению с 2010, % | Доля расходов на образование, здравоохранение, физическую культуру и спорт в 2011, % | Объем расходов на одного жителя в 2011, тыс.руб на человека | Доля расходов на образование, здравоохранение, физическую культуру и спорт в 2010, % | Изменение суммарных доходов консолидированных бюджетов в 2011 по сравнению с 2010, % |
|-------------|----------------------------|--|--|---|--|--|
| 1 | Республика Адыгея | 41,96 | 45,99 | 14,43 | 34,36 | 6,97 |
| 2 | Ростовская обл | 41,18 | 42,61 | 13,75 | 33,13 | 9,05 |
| 3 | Волгоградская обл | 28,8 | 43,33 | 14,38 | 37,11 | 4,12 |
| 4 | Астраханская обл | 27,53 | 43,27 | 15,01 | 38,36 | 21,19 |
| 5 | Республика Калмыкия | 25,55 | 42,28 | 15,32 | 37,44 | 2,33 |
| 6 | Краснодарский край | 23,32 | 37,79 | 16,29 | 38,03 | 28,34 |

Но, несмотря на все трудности и препятствия, развитие человеческого капитала, в том числе его научно-технической составляющей, остается жизненно важным национальным приоритетом. Человеческий капитал становится важнейшим фактором экономического роста. Когда мировой финансовый рынок то падает, то поднимается, самое время задуматься о надежности своих капиталовложений. В 21-ом веке беспроигрышным размещением денег должны стать инвестиции в человеческий капитал. Вкладывать в человеческий капитал – это получить отдачу от тех инвестиций, которое государство и сами люди направляют на рост интеллектуального потенциала населения. Делая ставку на человеческий капитал, мы, по сути, демонстрируем свою уверенность в том, что развитие экономики и общества сегодня, как никогда раньше, определяется доступом к знаниям.

Список литературы:

1. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебное пособие для студентов экономических вузов. –М: Издательский центр «Инфра-М», – 1992. – 984с.
2. Социально-экономическое положение Волгоградской области в 2012 году: доклад / Терр. Орган Фед. Службы статистики по Волгоград. обл.- Волгоград: Волгоградстат, 2013.-204 с.
3. Салихов Б.В., Казимирова О.Н. Сущность и объективная структура человеческого капитала // Финансы и кредит №17 –2006. – с.2-10.
4. «РИА Аналитика» / Центр экономических исследований. Рейтинг субъектов РФ по динамике расходов консолидированных бюджетов на образование, здравоохранение, физическую культуру и спорт.<http://vid1.rian.ru/ig/r/>

Батырова А.Х.

*Студентка ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт
народного хозяйства»*

ИСТОКИ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Аннотация: В статье проведен краткий теоретический анализ классических принципов налогообложения, как ученых прошлого, так и современных. Обоснована необходимость соблюдения основных принципов налогообложения. Автором показано значение принципов налогообложения в основе построения налоговой системы.

Традиционно большое внимание в экономической литературе уделяется принципам налогообложения, которые рассматриваются в разрезе как общественно политической, так и административно – правовой жизни общества. Принципы – это основополагающие и руководящие идеи, ведущие положения, определяющие начала чего – либо. Применительно к налогообложению принципами являются базовые идеи и положения, применяемые в налоговой сфере. Следовательно, можно утверждать, что принципы налогообложения закладывают фундамент построения налоговой системы.

Несмотря на многообразие практической части налоговых систем разных стран, теоретическая платформа их построения во много схожа. Для разных стран существует определенная совокупность универсальных принципов. Основу их составляют принципы, разработанные еще Адамом Смитом и Адольфом Вагнером.

В законодательстве о налогах и сборах наиболее четко отражены экономические принципы налогообложения, так как они определяют сущность, целесообразность налогов и оценку их экономического явления. Первые такие принципы были сформулированы шотландским экономистом Адамом Смитом в 1776 году. В его монографии «Исследование о природе и причинах богатства народов» приведены четыре принципа налогообложения [1]:

- принцип справедливости утверждает всеобщность обложения налогом и равномерность распределения его между гражданами соразмерно их доходам;

- принцип определенности требует, чтобы вид налога, срок уплаты, способ и сумма платежа были точно заранее известны плательщику, т.е. налогоплательщик должен четко знать, сколько и когда ему надо заплатить;

- принцип удобства предполагает, что при создании налоговой системы должны в первую очередь учитываться интересы плательщика;

- принцип экономичности заключается в сокращении издержек по взиманию налога, в рационализации и удешевлении системы налогообложения в целом.

Принципы Адама Смита более чем через век были расширены и систематизированы немецким ученым экономистом Адольфом Вагнером, который изложил их в девяти основных правилах построения налоговой системы, объединённых в четыре группы. Взгляды Адольфа Вагнера представлены в таблице. [2].

Таблица

Система принципов налогообложения Адольфа Вагнера

| № п/п | Принцип налогообложения | Характеристика |
|-------|---|---|
| 1. | Финансовые принципы | 1.1. Достаточность налогообложения (налоговых поступлений должно быть достаточно для покрытия государственных расходов) 1.2. Эластичность или подвижность налогообложения (государство должно иметь возможность вводить новые и отменять действующие налоги, а также варьировать налоговые ставки) |
| 2. | Народнохозяйственные принципы | 2.1. Надлежащий выбор объекта налогообложения (государство должно иметь возможность устанавливать объект налогообложения) 2.2. Продуманность структуры налогообложения (правильная комбинация различных налогов в единую систему с учетом возможных последствий их взаимодействия) |
| 3. | Этнические принципы (принципы справедливости) | 3.1. Всеобщность налогообложения 3.2. Равномерность налогообложения |
| 4. | Принципы налогового администрирования | 4.1. Определенность налогообложения 4.2. Удобство уплаты налога 4.3. Максимальное уменьшение соответствующих издержек |

История общественного развития опровергла часть этих принципов, а часть из них подтвердила. Тем не менее, принципы изложенные Адольфом Вагнером и сейчас имеют важное практическое значение для России.

Разработанные Адамом Смитом и Адольфом Вагнером принципы налогообложения в настоящее время сформулированы в определенную систему, в которой можно выделить [3]: экономические, юридические, организационные принципы.

Итак, учеными за прошедшие столетия была проделана значительная работа, чтобы выработать теоретические основы, положенные в основу современной налоговой системы. Несмотря на разнообразие и большое количество взимаемых государством налогов, принципы построения налоговой системы, которые органично вытекают из самой социально-экономической природы налогов, остаются неизменными. Более того, все эти принципы интернациональны и не зависят от формы государственного устройства.

Список литературы:

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов.- М.: Соцэкгиз, 1935. – Т.2

2. Тарасова В.Ф., Владыка М.В., Сапрыкина Т.В., Семькина Л.Н.; под общей редакцией Тарасовой В.Ф. Налоги и налогообложение: учебник – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. С. 27-28.

3. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение: учебник – 5-е изд., перер. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С.26-38.

Баширова Д.Ш., специалист по УМР

Уфимский государственный университет экономики и сервиса

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

В любой национальной экономике банковская система является одним из важных институтов, обеспечивающих общую экономическую стабильность, экономическую безопасность страны. Ей принадлежит особая роль в процессах перераспределения денежного капитала, предоставления участникам рыночных отношений специфических услуг и продуктов.

Банковская система концентрирует огромные денежные ресурсы, обеспечивает их движение, распределение и перераспределение в интересах экономических агентов, она способствует возникновению, организационно-правовому осуществлению финансово-экономических связей между субъектами экономики. Не надлежащее выполнение банковской системой своих функций, сбой в установленном порядке осуществления финансовых операций подрывает экономические связи между хозяйствующими субъектами и становится одной из основных угроз экономической и национальной безопасности страны [6].

Глобализация экономической жизни, интеграция России в мировую хозяйственную систему, внедрение передовых информационных технологий, усиление конкуренции в банковской сфере, недостаточная степень разработки финансово-хозяйственного законодательства, неразвитость финансовых рынков и инфраструктуры, рост экономических правонарушений и преступлений, криминализация экономики способствует воспроизводству и появлению новых для банковской сферы опасностей и угроз. Банковская система остается объектом повышенного интереса организованной преступности, о чем свидетельствует большое количество выявленных преступлений.

Среди проблем, связанных с созданием условий по защите банковской деятельности от опасностей и угроз внешнего и внутреннего характера, является разработка и совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности банков. Данная проблема в научных исследованиях хотя и ставилась, но применительно к банковской» сфере разработана не достаточно. [5]

Особенность проблемы заключается в том, что основную работу по организации защиты законодатель возложил на сами банки. К сожалению, надежность предпринятых ими мер безопасности во многих случаях оказалась невысокой. Отсутствие в последние десять лет должной защищенности от экономических рисков и угроз стало одной из причин банкротства и прекращения деятельности значительного числа банков и небанковских кредитных организаций.

В связи с этим обеспечение экономической безопасности является неотъемлемой составной частью всей системы безопасности кредитной организации. Состояние защищенности представляет собой умение и способность кредитной организации надежно противостоять любым попыткам криминальных структур или недобросовестных конкурентов нанести ущерб законным интересам банка.

Обеспечение безопасности представляет собой комплекс организационно-правовых, социально-экономических, технико-технологических и административных мер. Сегодня, когда на рынке России, имеющей более тысячи частных банков, более трех тысяч посреднических фирм и более одного миллиона малых предприятий, безопасность стала таким же товаром, как нефть, газ, металл и информация. На нее есть спрос, и притом весьма высокий. Наибольшим спросом на рынке безопасности пользуются услуги по

обеспечению физической и технической защиты. Однако по мере становления такого рынка будет сужаться спрос на эти два вида безопасности и расти на технологии и методики защиты коммерческой тайны, услуги по обеспечению информационной безопасности, защиту от риска в сугубо коммерческой (предпринимательской) деятельности, то есть на специфические навыки контрразведчиков, разведчиков и аналитиков коммерческих служб безопасности. Это происходит уже сегодня и, очевидно, что число чисто охранных предприятий и служб безопасности будет уменьшаться, будут меняться содержание и профиль их работы, и многие из них, если не сумеют перестроить свою работу, будут обречены на банкротство.

Поскольку главной задачей подразделения экономической безопасности банка является защита его экономических интересов, одним из направлений работы по обеспечению такой защиты является создание благоприятных условий прежде всего для ведения финансовых операций, позволяющих получать максимальный доход при минимальных рисках. [8]

Экономическая безопасность банковской системы зависит от следующих факторов:

- политическая и экономическая стабильность как внутри государства, так и в соседних странах и странах, с которыми она имеет значительные экономические и политические отношения;
- уровень зависимости банковской системы страны от внутренних и внешних источников финансирования;
- уровень концентрации активов банков в финансовых учреждениях других государств;
- уровень концентрации активов банков по отраслям экономики или финансово-промышленным группам;
- структура собственности на банковские учреждения; [7]

Коммерческие банки осуществляют разнообразные банковские операции:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещение указанных привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков – корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий;
- осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Предпринимательская деятельность в банковской сфере может являться объектом преступных посягательств, ответственность за которые регулируется уголовно-правовыми нормами. Часто встречающимся видом таких преступлений является посягательство на кредитные ресурсы банка. К ним могут относиться такие как: мошенничество, незаконное получение кредита, лжепредпринимательство, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности.

Мошенничество проявляется, как правило, в хищении чужого имущества, которое реализуется путем обмана или злоупотребления доверием (эти понятия были рассмотрены ранее). Для этого используется создание фиктивных предприятий, а также фальсификация документов, материальных ценностей и пр.

Злоупотребление доверием, как средство преступного завладения имуществом, может проявляться в выдаче необеспеченного (бланкового) кредита. Например, заемщик неоднократно брал и в срок возвращал ссуду, в результате чего установились доверитель-

ные отношения. Однако, получив кредит без обеспечения, заемщик похитил полученную ссуду. [4]

Еще одним видом преступных посягательств на экономическую безопасность банка является незаконное получение кредита. Предоставление кредита регулируется Гражданским кодексом (ст. 819-821), где указывается, что в соответствии с кредитным договором банк или иная кредитная организация обязуются предоставлять денежные средства заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. [1]

В данном случае заемщик получает кредит, либо льготные условия кредитования (отсрочка или рассрочка возвращения денег или товаров, уменьшение процентов за кредит) путем предоставления банку заведомо ложных сведений о своем хозяйственном положении, либо финансовом состоянии. Данные сведения могут быть представлены кредитору до, во время, либо после подписания кредитного договора. К этим сведениям могут относиться: неверные данные об акционерах, учредителях, партнерах, связях с другими предприятиями; фиктивные гарантийные письма, поручительства, документы о принадлежащих материальных ценностях; фальсифицированные бухгалтерские документы о регистрации в налоговой инспекции, годовой баланс, справки о дебиторской и кредиторской задолженности, выписки из расчетных и текущих счетов и т.д. [4]

На основании представленных сведений (являющихся заведомо ложными) банк получает неверное представление о действительном финансово-хозяйственном положении заемщика и выдает ему кредит. В случае если кредитор в результате незаконного получения заемщиком кредита понес крупный ущерб (произошло существенное ухудшение экономического положения банка), то заемщик может понести уголовную ответственность по ст.176 УК РФ – незаконное получение кредита. Это преступление следует отличать от весьма схожего с ним – мошенничества. Если будет доказано, что имелся умысел невозврата кредита и обращения его в свою пользу или в пользу других лиц в момент получения кредита, то действия виновного квалифицируются только как мошенничество (ст. 159 УК РФ). [2]

К субъектам данного вида преступлений могут относиться и сами банки. Так, при межбанковском кредитовании в обеспечение кредита, как правило, принимаются лишь собственные средства, указанные в бухгалтерских документах, а не конкретное имущество, передаваемое в “жесткий” залог (то есть передача имущества на хранение залогодержателю). Тем самым создаются условия для невозврата кредита, поскольку предоставленные документы могут оказаться фиктивными, а банк-однодневка после проведения такой операции исчезает.

Рассмотрим пример злоупотребления при использовании залога в качестве обеспечения кредита:

Руководитель одного научно-исследовательского центра получил кредиты в трех банках под залог одного и того же имущества. В четвертый банк он представил в качестве залога пикратный яд в количестве 389 г, оцененный сторонами в 60 млн руб. В действительности оказалось, что предмета залога не существует, так как было представлено другое вещество, а протокол синтеза яда, подписанный главным провизором аптеки, оказался фальшивым.

Наиболее часто предметом залога является товар, на который выдается кредит. В связи с этим мошенники, получив кредит, реализуют материальные ценности без ведома банка, а кредит не возвращают.

Довольно часто заемщик уклоняется от погашения кредиторской задолженности – не возвращает ее в указанный в договоре (или законе) срок. В Гражданском кодексе предусмотрено, что заемщик обязан вернуть кредит в размере и на условиях, предусмотренных в договоре, либо, если срок возврата не установлен, сумма кредита должна быть возвращена в течение 30 дней со дня предъявления кредитором требова-

ния об этом. За защитой нарушенных прав, в случае если имеет место преступление, подпадающее под предусмотренные Уголовным кодексом признаки, кредитор должен обратиться в органы внутренних дел по месту нахождения. Однако предварительно ему необходимо подтвердить факт задолженности в порядке гражданского судопроизводства. [3]

В том случае, если заемщик отказывается погасить свою задолженность после вступления в законную силу решения суда, обязывающего его возвратить кредит, а сумма кредита превышает 2500 минимальных окладов для организаций (либо 500 – для граждан), то заемщик может быть привлечен к уголовной ответственности по статье 177 УК РФ – “Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности”. Причем, кредиторская задолженность в данном случае – это просрочка платежей по кредитным операциям; несвоевременная оплата товаров, купленных в кредит, оказание услуг и выполнение работ с оплатой в кредит; обязанность оплатить ценные бумаги (векселя, облигации, казначейские обязательства), предоставленные кредитору в качестве оформления кредитного договора и др. Сигналом, свидетельствующим о намерении заемщика уклониться от возврата кредита, является то, что заемщик скрывается в период возврата кредита, продает имущество, у заемщика отсутствуют операции по банковскому счету. [2]

Следует осознать, что обеспечение экономической безопасности банков – весьма обширная проблема, так как банковская деятельность подвергается массированным атакам с применением разнообразных приемов финансового мошенничества. Противостоять криминалу можно при условии концентрации усилий государства и общества и принятия упреждающих политических, социальных, правовых и организационных мер по сдерживанию преступности. Одной из таких первоочередных мер должно быть совершенствование механизма обеспечения правоохранительными органами Российской Федерации экономической безопасности в целом и ее финансовой составляющей в частности. [8]

Перспективы развития банковской системы во многом определяются способностью Правительства и Банка России в решении экономических проблем развития банковской системы с одной стороны, и самих банков в возможности преодолеть сложившиеся трудности, с другой.

Большое значение для противодействия экономическим преступлениям имеет методология прогнозирования, выявления и предотвращения возникновения фактов угроз экономической безопасности, исследования тенденций выявления и возможностей развития таких угроз, определение объектов, предметов контроля за обеспечением экономической безопасности.

Главной целью экономической безопасности является обеспечение устойчивого функционирования банковской системы и предотвращение угроз ее безопасности – защита законных интересов кредитной организации от противоправных посягательств; охрана жизни и здоровья персонала; недопущения хищения финансовых и материально-технических средств, уничтожения имущества и ценностей, разглашения, утраты, утечки, искажения и уничтожения служебной информации, нарушения работы технических средств, обеспечения производственной деятельности, включая и средства информатизации.

Повышение уровня безопасности банка от криминальных посягательств непосредственно связано с дальнейшей методологической проработкой проблемы и формированием на ее основе оптимальной системы защитных мероприятий, которая, в первую очередь, зависит от правильной организации работников, участвующих в обеспечении безопасности банка.

Необходимая реорганизация банковской системы должна проводиться в режиме оптимизации и постоянного ее совершенствования, где приоритетным направлением является снижение угроз банковской сферы в целом.

Преодоление угроз экономических отношений в банковской сфере является залогом успеха формирования экономических основ банковской деятельности, отвечающих современным реалиям и обеспечению экономической безопасности.

Стратегическим интересам государства и банковского сообщества в сфере обеспечения экономической безопасности отвечает курс на повышение эффективности банковского надзора и усиление влияния банков на борьбу с "отмыванием" денег.

Формирование экономических основ банковской деятельности во многом определяется тем, как решаются вопросы укрепления финансового состояния действующих кредитных организаций, повышения уровня их капитализации, развитие добросовестной конкуренции на рынке финансовых услуг, а также расширения деятельности по привлечению средств населения и предприятий, усиления взаимодействия с нефинансовым сектором экономики, преодоления криминализации экономических отношений в кредитно-банковской сфере. [5]

Таким образом, решение этих и других задач способствует обеспечению экономической безопасности банковской деятельности на разных уровнях.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994).
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.05.1996).
3. Ольшаный А.И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт. – М.: Русская Деловая Литература, 2006.
4. Кучина Я. О. Мошенничество в сфере банковского кредитования как вид мошенничества – М.: РПА Минюста России, 2012.
5. Ляковский Е.Н. Механизм обеспечения экономической безопасности банковской сферы, 2009.
6. Хачатурян Г.Ю. Институциональные основы обеспечения экономической безопасности банковской системы Российской Федерации в современных условиях, 2011.
7. <http://bankir.ru> Обеспечение экономической безопасности банковской системы, 2005.
8. <http://uchetprofit.ru/> Вопросы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка, 2011.

Беляков Д.А., Верецагина Л.С.

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

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В современных условиях хозяйствования эффективная деятельность предприятия невозможна без применения технологий управления, направленных на оптимизацию затрат. Машиностроительное предприятие – это сложная постоянно развивающаяся система, обладающая множеством экономических связей, имеющая различные варианты экономического выбора и развития. Разработка оптимальной затратной стратегии обеспечивает не только высокую доходность и рентабельность производства, но и позволяет повысить конкурентоспособность, расширить ассортимент и структуру выпускаемой продукции.

Машиностроение – это одна из центральных отраслей экономики любого государства. Машиностроение по праву является основой индустриальной мощи экономики любой страны. От уровня развития машиностроения зависит уровень ВВП, его материалоемкость и энергоемкость. Кроме того, развитие машиностроения влияет на повышение производительности труда и эффективность работы практически всей экономики.

В 2012 году доля машиностроительного комплекса в общем объеме промышленного производства страны составила 14,6%, в структуре обрабатывающих отраслей россий-

ской экономики – 22,2%, увеличившись на 1,6 и 2,3 процентных пункта по сравнению с 2005 годом (в 2005 году доли машиностроения составили 12,9% и 19,9%).

В общем объеме отгруженной продукции машиностроительного комплекса доля транспортных средств и оборудования составляет около 48%, электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 27%, машин и оборудования – 25 %. В объеме выпуска отечественной машиностроительной продукции 27,4% приходится на автомобилестроение, 12,3% – на электротехнику и приборостроение, 10,3% – на тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение, 6% – на химическое и нефтехимическое машиностроение, 2,4% – на машиностроение для легкой и пищевой промышленности, 2,1% – на строительно-дорожное машиностроение, 1,9% – на станко-инструментальную промышленность, 1,8% – на тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, свыше 35% – на оборонные и другие подотрасли.

Таблица 1

Отдельные показатели видов экономической деятельности

| Отрасль | Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (в фактически действовавших ценах), млрд. руб. | | | |
|---|---|-------|-------|-------|
| | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Добыча полезных ископаемых | 3062 | 6227 | 8031 | 8963 |
| Обрабатывающие производства | 8872 | 18872 | 22802 | 25098 |
| в том числе: | | | | |
| производство машин и оборудования | 477 | 1013 | 1237 | 1306 |
| производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования | 452 | 1132 | 1329 | 1482 |
| производство транспортных средств и оборудования | 833 | 1670 | 2340 | 2800 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 1691 | 3665 | 4219 | 4160 |

За счет функционирования машиностроения было создано в 2000 г. 13,3% ВВП, в 2005 – 8,2% ВВП, в 2010 – 7,8% ВВП, в 2012 – 8,7% ВВП¹

Судя по структуре отечественного ВВП, машиностроение не является ведущей отраслью отечественной экономики. К примеру, нефтегазовый комплекс и сырьевые отрасли создают около 28-30% ВВП. В экономически развитых странах доля машиностроительного комплекса в объеме промышленной продукции достигает 35-50% (доля машиностроительного производства в СССР в 1990 г. была 40%). Пороговым с точки зрения экономической безопасности является уровень машиностроения в ВВП – 30%².

В 2012 году произошло некоторое замедление роста производства продукции машиностроительного комплекса по сравнению с 2011 годом: 0,4% в производстве машин и оборудования, 4,3% в производстве электрооборудования, 12,7% в производстве электронного и оптического оборудования, в производстве транспортных средств и оборудования (в 2011 году по сравнению к 2010 году индексы роста по видам машиностроительной продукции составили 9,5%, 5,1% и 24,6% соответственно). Спад производства машиностроительной продукции обусловлен завершением восстановления экономической конъюнктуры после мирового экономического кризиса 2008-2009 гг. и некоторым сниже-

¹Рассчитано по данным Социально-экономическое положение России. М.: Росстат, 2013. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications

² Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Современное состояние и проблемы развития отечественного машиностроения // <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4639>

нием инвестиционной активности со стороны юридических лиц и объемов потребительского спроса в части высокотехнологичных товаров.

Социальная значимость машиностроения определяется тем, что машиностроительный комплекс объединяет около 7,5 тысяч крупных и средних предприятий и организаций, 30 тысяч мелких, то есть примерно 40% предприятий, состоящих на самостоятельном балансе в отечественной промышленности. Численность работников в машиностроении – около 4 млн. человек, что составляет более трети всех работающих в промышленности страны.

Вместе с тем на машиностроительный комплекс оказывает влияние ряд негативных общесистемных факторов, ограничивающих его развитие, к которым в том числе относятся технологическая отсталость отдельных производств, высокая материало- и энергоемкость производства, низкая производительность труда, недостаток финансовых ресурсов (в том числе на НИОКР), зависимость от поставок импортных комплектующих, зависимость экспортных поставок вооружений и военной техники от геополитической конъюнктуры¹.

Для машиностроительного комплекса страны характерно сохранение неблагоприятной структуры внешнеторгового баланса. В товарной структуре экспорта удельный вес машин и оборудования снизился к 2012 году по сравнению с 2000 годом на 42% (с 8,8% до 5,1%). В тоже время удельный вес минеральных продуктов в товарном экспорте к 2012 году достиг исторического максимума 71,4 %, на (на 17,69% превысил уровень 2000 года). Из продукции машиностроительного комплекса в значительных объемах экспортируются продукция ВПК, машины гибочные и правильные, грузовые вагоны, автобусы, тракторы. Российское машиностроение располагает значительным экспортным потенциалом. Несмотря на все экономические трудности и проблемы, по экспорту оно занимает в стране не последнее место, отрасль опережает продукция топливно-энергетического комплекса, драгоценные камни и металлы, химическая продукция.

Импорт машин и оборудования в страну в 2012 году составлял половину всей ввозимой продукции (50,2%), увеличившись по сравнению с 2000 годом на 18,8%. Поэтому в настоящее время в товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья основное место занимают машины и оборудование. На их долю в 2000 г. приходилось 36,3%, а в 2009 г. – 46% его общего объема².

Сегодня жизненно необходима переориентация отечественного машиностроения на интенсивный, опережающий путь развития. Это предполагает решение комплекса накопившихся взаимосвязанных и взаимообусловленных проблем в технологической, технической, законодательной, нормативно-правовой, финансово-экономической, образовательной, кадровой и иных областях.

Одним из главных условий модернизации современной экономики, гарантом перехода к новой, постиндустриальной стадии социального прогресса является инновационная деятельность. Машиностроение является основным источником постоянных инновационных инициатив развитых стран мира. Поэтому в США ежегодно на научные исследования в машиностроении расходуется 2-2,5% ВВП, в странах Евросоюза – около 3% ВВП, в Японии – 3,2%. В РФ бюджет научных исследований в области машиностроения не превышает 0,5% ВВП³.

Промышленная политика настоящего времени нацелена на расширение производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Как известно, наибольшая доля добавленной стоимости содержится в готовой высокотехнологичной продукции. К этому

¹ Прогноз долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. М.:МЭРТ, 2013. С. 206.

² Российский статистический ежегодник. М.:Росстат, 2013. С.627.

³ Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Современное состояние и проблемы развития отечественного машиностроения // <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=4639>

разряду принято относить автомобили, электронику, продукцию электротехнической промышленности.

По прогнозу долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года Министерства экономического развития и торговли производство продукции машиностроительного комплекса в 2030 году относительно уровня 2011 года увеличится более чем в 3,2 раза.

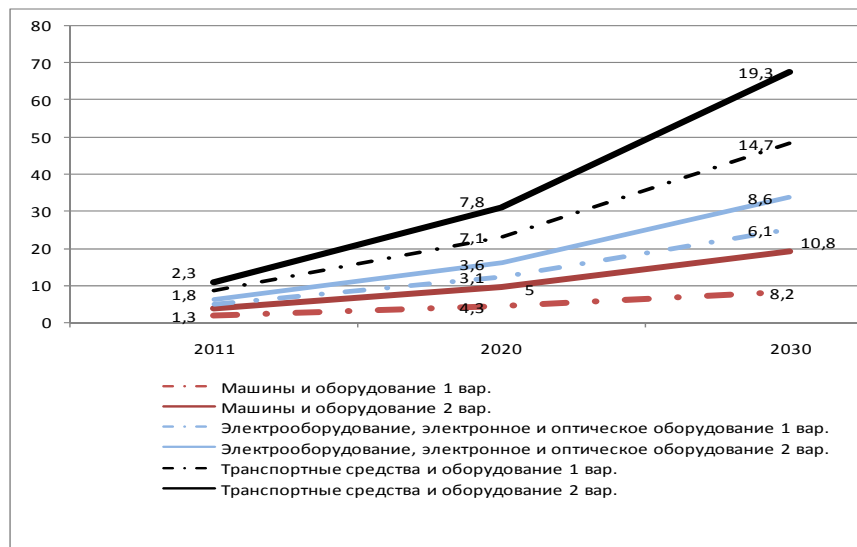


Рисунок 1. Производство продукции машиностроительного комплекса в период до 2030 года, в текущих ценах, трлн. рублей. (два варианта прогнозов)

Одним из основных экономических показателей развития отрасли является оборот организаций. В 2012 году по обороту организаций в фактических ценах машиностроительный комплекс существенно превысил уровень 2007 г. В 2012 году оборот в производстве машин и оборудования вырос на 54% по сравнению с 2007 г., – на 23% по сравнению с 2011 г.; в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования оборот увеличился на 52% по сравнению с 2007 г., – 28% на по сравнению с 2011 г.; в производстве транспортных средств и оборудования оборот увеличился на 82% по сравнению с 2007 г., – на 46% по сравнению с 2011 г. (уровень инфляции в 2012 г. – 6,6%).

Сальдированный финансовый результат в фактических ценах в 2012 г. по производству машин и оборудования вырос на 10% по сравнению с уровнем 2011 г., по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования вырос на 22% по сравнению с уровнем 2011 г., по производству транспортных средств и оборудования в 2012 г. восстановился до уровня 2000 г. – 63559 млн. рублей.

В России рентабельность машиностроительной продукции гораздо ниже рентабельности продукции других отраслей. В 2012 году в производстве машин и оборудования она составляла 14,2%, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 6,6%, в производстве транспортных средств и оборудования – 9,1%, в то время как в добывающих отраслях промышленности средний уровень рентабельности – 31,4%, в химической промышленности – 24%, в производстве кокса и нефтепродуктов – 21,9%¹.

Среди главных проблем отечественного машиностроительного комплекса можно выделить: наличие избыточных производственных мощностей (таблица 2), как правило, устаревших, крайне высокие издержки на их содержание; морально устаревшая инфра-

¹ Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2013. С.307.

структура производственных мощностей; критический моральный и физический износ оборудования и технологий; дефицит денежных ресурсов для реализации программ стратегических преобразований; дефицит квалифицированных кадров.

Средний уровень загрузки производственных мощностей в отраслях машиностроительного комплекса, за исключением производства легковых автомобилей (загрузка 80%), в 2012 году – 35,2% (таблица 2).

Таблица 2

Уровень использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску отдельных видов продукции (в процентах)¹

| Производство машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|------|------|------|
| Турбины на водяном паре и турбины паровые прочие | 40,6 | 54,4 | 44,2 |
| Турбины газовые, кроме двигателей турбореактивных и турбовинтовых | 53,8 | 55,4 | 40,7 |
| Подшипники шариковые или роликовые | 28,6 | 32,9 | 33,3 |
| Краны мостовые электрические | 11,9 | 12,7 | 13,1 |
| Тракторы для сельского и лесного хозяйства прочие | 24,9 | 38,6 | 39,8 |
| Станки металлорежущие | 7,7 | 12,6 | 10,0 |
| Машины кузнечно-прессовые | 38,4 | 44,0 | 40,1 |
| Экскаваторы | 28,1 | 20,0 | 12,4 |
| Бульдозеры самоходные и бульдозеры с поворотным отвалом | 32,2 | 57,4 | 44,1 |
| Холодильники и морозильники бытовые | 67,7 | 69,9 | 65,0 |
| Бытовые пылесосы | 23,6 | 16,7 | 12,0 |
| Электродвигатели универсальные (переменного/постоянного тока) мощностью более 37,5 Вт | 45,7 | 42,7 | 41,6 |
| Автомобили легковые | 57,1 | 72,4 | 80,2 |
| Автомобили грузовые (включая шасси) | 31,0 | 41,9 | 47,4 |
| Автобусы | 29,4 | 39,8 | 50,4 |

Согласно данным статистики, в машиностроении моральный и физический износ основных фондов выше уровня данного показателя по обрабатывающим производствам и достигает 50%

Материально – техническая база многих предприятий отрасли требует обновления. Машиностроения, как ведущая отрасль российской промышленности, испытывает острый дефицит финансовых ресурсов для воспроизводства основного капитала.

Удельный вес инвестиций в основной капитал по машиностроению в общем объеме инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности сокращается. Доля инвестиций в основной капитал по подотрасли «Производство машин и оборудования» в общем объеме инвестиций в основной капитал по обрабатывающей промышленности – 4,9% (снижение по сравнению с 2000 годом на 0,3 процентных пункта), по подотрасли «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» – 2,9% (снижение по сравнению с 2000 годом на 0,8 процентных пункта), по подотрасли «произ-

¹ Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2013. С. 358.

водство транспортных средств и оборудования» – 8,7% (превышение уровня 2000 года на 0,1 процентный пункт)¹.

Изложенное свидетельствует, что выпускать конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию на такой производственной базе затруднительно, особенно в условиях роста цен естественных монополий и как следствие удорожания сырья и материалов.

Одной из основных задач государственной поддержки в прогнозируемый период должно стать преодоление импортозависимости машиностроительной продукции, которая приводит к экономическому отставанию всех секторов экономики. В своем сегодняшнем состоянии предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство высокотехнологичной конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов мирового рынка. Современное состояние отрасли не отвечает целям и задачам повышения долгосрочной конкурентоспособности экономики и занятия устойчивых рыночных ниш на мировых рынках наукоемкой продукции.

Таким образом, анализ состояния и тенденций развития машиностроительного комплекса в России за последние годы, не смотря на ряд положительных моментов, выявил целый ряд проблем. Важнейшими задачами долгосрочного развития комплекса являются:

- сохранение позиций на рынке по текущим технологиям и оборудованию с постепенным наращиванием доли собственного потребления;
- увеличение доли собственного производства по двойным технологиям для минимизации рисков и повышения обороноспособности;
- создание новых и развитие действующих совместных предприятий в Российской Федерации,
- создание новых рынков, нового оборудования и производств гражданского назначения для перелома тенденции импорта;
- завоевание значимой позиции на глобальном рынке в статусе экспортера по ряду прорывных технологий,
- развитие кадрового потенциала машиностроительного комплекса.

Реализация предложенных мер возможна, если машиностроительные предприятия будут ориентированы на стратегическое управление затратами. На машиностроительных предприятиях следует создавать эффективные системы управления затратами, базирующиеся на четком сочетании стратегии использования внутрипроизводственных резервов, внешней, рыночной стратегии и апробированных практикой научно-методических разработок и механизмов управления затратами.

Бизяева С.С., Салауатова Д.М.

Карагандинский Государственный Университет им. академика Е.А.Букетова
АНАЛИЗ ЦЕНОВОЙ КОНЬЮНКТУРЫ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ

В статье проведен анализ роста цен на рынке недвижимости в Республики Казахстан. Выявлены причины данного роста и составлен прогноз цен на ближайший период способом статистической экстраполяции (способ тренда либо продления динамических рядов).

Во все времена главной имущественной ценностью для человека было жилье. Люди всегда нуждаются в пище, одежде, общении и наряду с этим в список самого необходимого входит жилище.

В каждом послании президент РК уделяет особое место жилищно-коммунальному хозяйству, это предопределяет актуальность данной темы. Разрабатывается множество программ для улучшения состояния жилищно-коммунального комплекса. На данный момент правительству необходимо оказывать поддержку в развитии жилищно-коммунальной сферы.

¹ Промышленность России, 2012. М.: Росстат, 2013. С. 131.

Успешное развитие рынка недвижимости осложнено несколькими проблемами. Одной из самых главных является постоянный рост цен.

В целом из таблицы 1 видно, что до 2007 года наблюдается рост цен, а сразу после начала кризиса 2007 года цены упали, так как спрос на жилье резко снизился [1].

Таблица 1

Цены продажи нового жилья в РК в 2005-2012 гг.

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Республика Казахстан | 92622 | 123897 | 161346 | 147469 | 137279 | 143903 | 154123 | 172770 |
| Астана | 114540 | 153319 | 198750 | 194214 | 170071 | 178707 | 182280 | 217449 |
| Алматы | 131267 | 225802 | 345185 | 274722 | 239659 | 237391 | 239129 | 244443 |
| Актау | 109754 | 147374 | 163930 | 142218 | 142218 | 153559 | 158483 | 161385 |
| Актобе | 67000 | 110000 | 123462 | 122960 | 96800 | 96813 | 101720 | 137940 |
| Атырау | 105000 | 118792 | 138800 | 129825 | 129825 | 135106 | 179150 | 199280 |
| Жезказган | ... | 45074 | 56515 | 56515 | 56515 | 56515 | 70000 | 70000 |
| Караганда | 75233 | 95707 | 134125 | 129863 | 112638 | 107492 | 109712 | 117459 |
| Кокшетау | 44973 | 63475 | 119060 | 102568 | 92432 | 100626 | 125795 | 147944 |
| Костанай | 59800 | 89770 | 120000 | 118650 | 129483 | 126059 | 126480 | 133863 |
| Кызылорда | ... | 50470 | 66113 | 73833 | 72650 | 73378 | 76305 | 88563 |
| Павлодар | 54440 | 91120 | 130000 | 130000 | 130000 | 143000 | 143000 | 157800 |
| Петропавловск | 63028 | 87600 | 95600 | 66900 | 56515 | 56515 | 98000 | 101920 |
| Семей | ... | 63360 | 99359 | 82484 | 68258 | 90000 | 110000 | 140000 |
| Талдыкорган | 66490 | 66490 | 66490 | 56515 | 56515 | 86738 | 100410 | 133200 |
| Тараз | 47180 | 47180 | 56515 | 56515 | 56515 | 79559 | 82297 | 90000 |
| Уральск | 67278 | 98755 | 140370 | 140370 | 130000 | 135003 | 137000 | 140000 |
| Усть-Каменогорск | 61422 | 79956 | 115056 | 104426 | 108167 | 110268 | 110268 | 115087 |
| Шымкент | 62100 | 99167 | 122333 | 118333 | 131667 | 136667 | 154047 | 181550 |

Примечание – составлено автором на основе данных Агентства РК по статистике

Исходя из данных таблицы 1 – цен продажи нового жилья по РК, сделаем прогноз цен на ближайший период способом статистической экстраполяции (способ тренда либо продления динамических рядов). Для этого сделаем расчеты и отобразим их в таблице 2.

Таблица 2

Данные, необходимые для построения тренда

| Период | Цена(y) | t | t^2 | t^4 | $t * y$ | $t^2 * y$ | \overline{y}_t | $(y - \overline{y}_t)^2$ |
|--------|---------|-----|-------|-------|---------|-----------|------------------|--------------------------|
| 2003 | 49675 | -5 | 25 | 625 | -248375 | 1241875 | 74477,5 | 615164006,25 |
| 2004 | 70069 | -4 | 16 | 256 | -280276 | 1121104 | 84645 | 212459766 |
| 2005 | 92622 | -3 | 9 | 81 | -277866 | 833598 | 94812,8 | 4799604,64 |
| 2006 | 123897 | -2 | 4 | 16 | -247794 | 495588 | 104980,3 | 357841538,89 |
| 2007 | 161346 | -1 | 1 | 1 | -161346 | 161346 | 115147,8 | 2134273683,24 |
| 2008 | 147469 | 1 | 1 | 1 | 147469 | 147469 | 135482,8 | 143668990,44 |
| 2009 | 137279 | 2 | 4 | 16 | 274558 | 549116 | 145650,3 | 70078663,69 |
| 2010 | 143903 | 3 | 9 | 81 | 431709 | 1295127 | 155817,8 | 141962459,04 |
| 2011 | 154123 | 4 | 16 | 256 | 616492 | 2465968 | 165985,3 | 140714161,29 |
| 2012 | 172770 | 5 | 25 | 625 | 863850 | 4319250 | 176152,8 | 11443335,84 |

— Основная тенденция развития отображается уравнением прямолинейной функции:
 $y_t = a + bt$

Параметр a характеризует начальные условия процесса, параметр b является коэффициентом регрессии, определяющим направление развития. Если $b > 0$, то уровни ряда динамики возрастают, если $b < 0$ – равномерно снижаются. Параметры a и b определяются:

$$a = \frac{\sum y_t}{n} \quad b = \frac{\sum t * y_t}{\sum t^2}$$

Устойчивость выявленной тенденции развития экономического процесса оценивается с помощью коэффициента аппроксимации.

Коэффициент аппроксимации определяется по формуле:

$$K_a = \frac{\delta_{y-\tilde{y}_t}}{\tilde{y}} * 100\%$$

, где $\delta_{y_i - y_t}$ – среднеквадратическое отклонение эмпириче-

ского уровня ряда от теоретического уровня (тренда).

$$\delta_{y-\tilde{y}_t} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y - \tilde{y}_i)^2}{n}}$$

, где y – фактический уровень ряда динамики;

y_t – теоретический уровень ряда динамики (рассчитанный по уравнению тренда); n – число уровней ряда; y – среднее значение показателя по всем уровням ряда.

Предпочтение отдается тому тренду, у которого коэффициент аппроксимации наименьший. Он должен быть не более 0,2 или 20% [2].

Определим коэффициент аппроксимации: $\delta_{y_i - y_t} = 19576,5$, тогда $K_a = 19576,5/125315,3 = 0,16$. $K_a < 0,2$, следовательно, данный прогноз уместен.

Исходя из расчетов, получаем уравнение тренда $y_t = 125315,3 + 10167,5 * t$, можно сделать вывод, что уровни ряда динамики возрастают. Исходя из уравнения, получаем данные для последующих лет: 2013, 2014, 2015, 2016 соответственно 186320; 196487,8; 206655; 216822,8 и получаем тренд (рисунок 1).



Рисунок 1. Прогнозирование цен

Согласно прогнозу, в ближайшие годы на жилье наблюдается рост цен. Это связано с тем, что дорожают строительные материалы, которые в большинстве своем являются импортными, дорожает стоимость рабочей силы, стоимость земельных участков под

строительство, а также постоянно растущий спрос на жилье – все это способствует увеличению цен.

Список литературы:

1. Сайт статистики Казахстана www.stat.gov.kz.
2. <http://www.rae.ru>

Блаженкова Н. М. д-р экон. наук, проф., Петрова А.Д.
Уфимский государственный университет экономики и сервиса
**ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

После вступления в ВТО российские предпринимательские структуры столкнулись с рядом проблем, основными из которых являются конкурентная борьба с крупнейшими зарубежными компаниями и слабая осведомлённость о специфике деятельности стран-членов ВТО.

С момента ратификации соглашения о вступлении Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО) самыми актуальными в общественно-политической жизни России последних лет являются вопросы модернизации и проблемы вступления Российской Федерации в члены ВТО. Мнение российских аналитиков разделилось. Одни аналитики рассчитывают на решение большинства проблем РФ путём целенаправленного технического перевооружения национальной экономики для преодоления ее сырьевого характера и вытекающей из этого примитивной экспортной специализации, а другие считают, что включение страны в мировую торговлю «на равноправной основе с другими членами ВТО» послужит хорошим стимулом к развитию [3].

Особо острым вопросом при присоединении России к ВТО являлся вопрос о снятии ограничений на поставки товаров из-за рубежа, т.е. ограничение на конкуренцию со стороны иностранных компаний. Данное ограничение может пагубно отразиться на возможности российских производителей равноправно конкурировать с качеством европейской и не дороговизной китайской продукции.

По данным таможенной статистики в январе 2013 года внешнеторговый оборот Российской Федерации снизился на 0,9% и составил 57,4 млрд. долл., по сравнению с январем 2012 года, из них со странами дальнего зарубежья внешнеторговый оборот составил 49,9 млрд. долл., а со странами Содружества независимых государств (далее СНГ) – 7,5 млрд. долларов.

На январь 2013 года значение сальдо торгового баланса уменьшилось на 3,2 млрд. долл., и составило 18,9 млрд. долл. Вместе с тем, сальдо в торговле со странами дальнего зарубежья сократилось на 3,7 млрд. долл., и составило 15,9 млрд. долл., в то время как сальдо в торговле со странами СНГ увеличилось на 0,5 млрд. долл., и составило 3,0 млрд. долл.

Увеличение торгового сальдо со странами СНГ, обусловливается Евразийской Интеграцией, в свою очередь снижение сальдо на внешних мировых рынках является следствием присоединения России к ВТО.

Размер российского экспорта в январе 2013 года составил 38,1 млрд. долл., сократившись, относительно 2012 года, на 4,7%. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья в январе 2013 года приходилось 86,4%, а на долю стран СНГ – 13,6%.

В январе 2013 года основными объектами экспорта в страны дальнего зарубежья являлись топливно-энергетические товары. Их удельный вес в товарной структуре экспорта составил 78,7%, что на 2,2% больше, чем в январе 2012 года.

Доля экспорта машин и оборудования в январе 2013 года составила 2,6%. Стоимостные объемы экспорта данной товарной группы снизились на 5,4%, электрического оборудования на 50,3%, инструментов и аппаратов оптических – на 31,2%.

В 2013 году объем ввозимой продукции увеличился на 7,6%, относительно аналогичного периода 2012 года, и составил 19,3 млрд. долл. Доля стран дальнего зарубежья, в общем объеме импорта составила 88,5%, тогда как доля стран СНГ составила 11,5%.

В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья доля машин и оборудования в январе 2013 года составляла 48,8%, по сравнению с 50,6% в январе 2012 года.

Стоимостной объем импорта машиностроительной продукции по сравнению с январем 2012 года вырос на 10,0%, в том числе: железнодорожного транспорта – в 4,1 раза, электрооборудования – на 14,7%, механического оборудования – на 10,9%, инструментов и аппаратов оптических – на 16,6%. Номинальный объем ввоза легковых автомобилей сократился на 9,6%, грузовых – на 40,7% [5].

На рисунке 1 отражена динамика внешней торговли товарами РФ (% в годовом выражении).

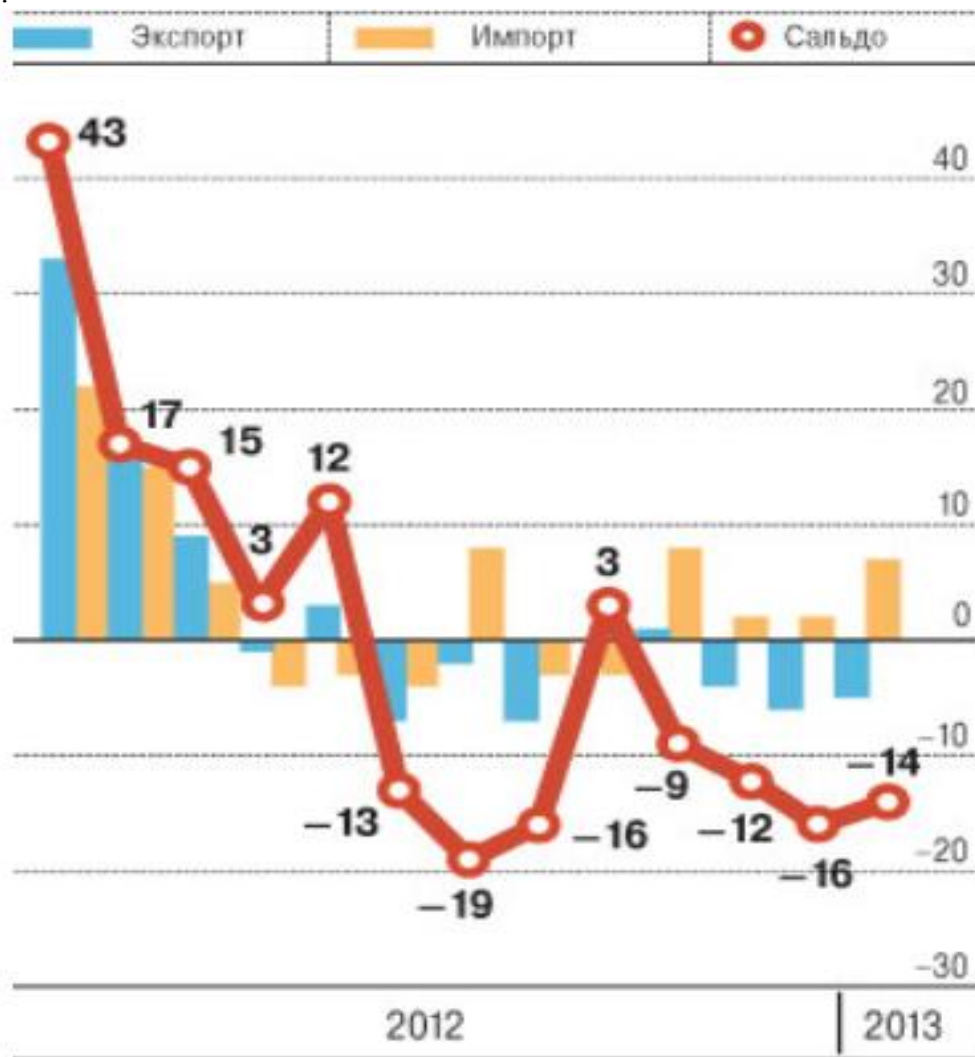


Рисунок 1. Динамика внешней торговли товарами РФ
Источник: Федеральная таможенная служба

Иностранные компании, в частности производители товаров, эмитенты ценных бумаг или поставщики услуг, получив доступ на внутренний рынок Российской Федерации, совершают сделки с физическими и юридическими лицами, связанные со своей профессиональной деятельностью, в частности реализация товаров и оказание услуг. Далеко не всегда эти сделки регулируются нормами российского права. Это означает, что правовые последствия сделок, заключённых иностранными юридическими лицами и гражданами на территории Российской Федерации, в ряде случаев определяются согласно законодательству иностранного государства.

Поэтому, присоединяясь к пакету соглашений Всемирной торговой организации и не скорректировав ряд внутренних нормативных актов, связанных с допуском на внутрен-

ние рынки иностранных участников, Россия ставит под удар участников внутреннего рынка – резидентов.

Конкурентами участников Российского рынка становятся не среднестатистические зарубежные компании, а сильнейшие мировые игроки – поскольку именно такие компании обладают волей и достаточными ресурсами, чтобы захватить открывшиеся рынки в России. Некоторые из них уже сегодня более чем успешно работают на российском рынке, такие как – P&G, Mags, Coca-Cola, Unilever, BP, Texaco, GM, Boing, Sony, Philips, LG и многие другие. Далеко не все отечественные компании готовы к подобной конкуренции. И как следствие неизбежно поглощение относительно слабых производств [2].

Как показывает опыт многих стран, вступивших в ВТО в последнее время, при присоединении к данной организации возникают существенные экономические и социальные издержки. Количество малого и среднего предпринимательства (МСП) может сократиться, поскольку невыгодно создавать не только высокотехнологические производства, основанные на нано-технологиях, но и менее наукоёмкие производства. Это серьёзная проблема затронет всю российскую экономику, и успех в разрешении данной ситуации будет зависеть как от эффективности политики государства в области поддержки малого бизнеса, так и от самих предпринимателей.

В настоящее время МСП находится на стадии адаптации к новым условиям и правилам ведения игры. Однако слабая осведомлённость предпринимателей о специфике деятельности стран-членов ВТО и грядущие изменения в связи со вступлением России в эту организацию приведёт к тому, что предприниматели просто не смогут скорректировать стратегию развития и обезопасить свои предприятия от наступления кризиса. Поэтому необходимо, прежде всего, провести исследования и мониторинг, как в полной мере использовать выделенный срок для адаптации при вступлении России в ВТО, а также научиться маневрировать в экономическом и законодательно – правовом пространстве, уже находясь в ВТО, как это делают многие страны – участницы ВТО [1].

В связи с этим, Министерство экономического развития совместно с Правительством Российской Федерации разработало ряд направлений, по которым в перспективе будет осуществляться поддержка и развитие малого и среднего бизнеса. К таким направлениям относятся:

- развитие системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства;
- поддержка мероприятий программ энергоэффективности;
- поддержка начинающих малых инновационных компаний, действующих инновационных компаний, управляющих компаний технопарков, центров молодёжного инновационного творчества, центров инноваций социальной сферы;
- поддержка центров поддержки предпринимательства;
- поддержка мероприятий, направленных на развитие лизинга;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов);
- поддержка создания и развития системы микрофинансирования;
- поддержка создания промышленных (индустриальных) парков;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере;
- поддержка создания и (или) обеспечения деятельности регионального центра координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, для решения всех вышеуказанных проблем развития предпринимательства в условиях вступления России в ВТО необходима активная, продуманная и комплексная политика поддержки малого предпринимательства на всех государ-

ственных уровнях. Реализация государственной политики, обеспечивающей благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса, приведёт к созданию правовой, финансовой и институциональной среды, эффективное функционирование которой обеспечит постоянное взаимодействие и координацию деятельности всех ее элементов при минимальном дублировании функций, а также ориентацию, как на общие цели социально-экономической политики государства, так и на интересы субъектов малого бизнеса.

Список литературы:

1. Алифанов В.С., Ахмедина Г.Б., Бармин П.П. Модернизация в ВТО невозможна? // Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. – 2013.- № 1. – С. 133.
2. Блаженкова Н.М. Петрова А.Д. // Интеграция инновационных предприятий как компонента национальной системы в условиях вступления России в ВТО// Международная научно-практическая конференция студентов, магистров, аспирантов и молодых ученых VI-е «Нугаевские чтения»: сборник материалов. – Казань: КНИТУ, ВШЭ, 2013. – 504 с. С 200-202.
3. Петрова А.Д., Баталова Н.Т. // Россия и ВТО: перспективы развития банковского сектора // Банковская система и пути ее совершенствования: Сборник материалов Студенческой научно-практической конференции, 2012г. – Уфа: Уфимская гос. академия эк. и сервиса, 2012. – 156с. С 91-96.
4. Петрова А.Д., Галиева Г.А.// Влияние вступления России в ВТО на российский рынок ценных бумаг // Инновации и перспективы сервиса: Сборник научных статей VIII Международной научно-технической конференции, 2011 г. Ч. III. – Уфа: Уфимская гос. академия эк. и сервиса, 2011. – 321с. С 79-83
5. Грибанов, О. Модернизация, как скрытый феодализм? / О. Грибанов. – Режим доступа: <http://www.newsland.ru/news/detail/id/826456/> (дата обращения: 20.11.2012).
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ <http://www.customs.ru>
7. <http://voprosik.net/itogi-vto-po-primeru-yanvary-2013>

Большакова С.В., Остапчук Е.С., Гафарова В.А., к.э.н.

Альметьевский филиал ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технический университет имени А.Н.Туполева – КАИ»

ПРОГРАММА АДАПТАЦИИ НОВОГО СОТРУДНИКА

Статья посвящена проблеме адаптации нового сотрудника. Содержит понятия комплекса профессиональной и психологической адаптации нового специалиста.

Мы часто слышим об адаптации и каждый из нас по-своему ее представляет. Для нового сотрудника адаптация – это ответственный и зачастую болезненный период привыкания к новому месту работы, новым коллегам и даже новым обязанностям. Другими словами, это процесс ознакомления работника с новой организацией и изменения его поведения в соответствии с требованиями и правилами организационной культуры новой компании.

Поэтому период адаптации включает в себя несколько аспектов: профессиональная адаптация и социально-психологическая.

Профессиональная адаптация заключается в активном освоении профессии, ее тонкостей, специфики, необходимых навыков, приемов, способов принятия решений для начала в стандартных ситуациях. Она начинается с того, что после выяснения опыта, знаний и характера новичка для него определяют наиболее приемлемую форму подготовки, например, направляют на курсы или прикрепляют наставника.

Социально-психологическая адаптация – это адаптация к коллективу и его нормам, к руководству и коллегам, к экономическим реалиям. Она может быть связана с немалыми трудностями, к которым относятся обманутые ожидания быстрого успеха, обусловленные

недооценкой трудностей, важности живого человеческого общения, практического опыта и переоценкой значения теоретических знаний и инструкций.

Большую роль в процессе успешной профессиональной и психологической адаптации играет служба персонала компании и психологи, занимающиеся разработкой проблем вхождения в коллектив новых сотрудников. В результате их деятельности разрабатывается целый комплекс мероприятий, позволяющий снизить как временные, так и психологические затраты на адаптацию новых сотрудников. Комплекс состоит из двух частей: разработанный специалистами службы занятости каталог профессиограмм; комплекс профессиональных тестовых методик для исследования личностных и профессиональных качеств человека.

Профессиограмма – это всестороннее описание профессий, дающее представление о том, что и как должно выполняться специалистом, при помощи каких ресурсов, в каких производственных условиях. В нее входят и требования, которым должен отвечать исполнитель. Для составления карты личности используются профессиональные тестовые разработки. При сопоставлении полученной карты личностных и профессиональных характеристик с существующими профессиограммами выявляется не только психологическая совместимость работника данной специальности, но и его профессиональная пригодность. Дальнейший анализ полученных результатов позволяет разработать комплекс рекомендаций для соискателя вакансии и работодателя для наиболее гармоничного вхождения человека в команду. Здесь учитываются: способы и возможности усвоения кандидатом новых объемов работ; реакции на неизбежный стресс, коим является переход на новое место работы; способы установления новых контактов и связей; ожидания оценки результатов труда и многое другое, из чего состоит профессиональная и психологическая адаптация на новом рабочем месте.

Психологическое понятие "профессиональная адаптация" скрывается за юридическим понятием "испытательный срок". Каждый работодатель, принимая нового человека на должность, особо оговаривает и подчеркивает этот испытательный срок. По существующему трудовому законодательству период испытательного срока не может составлять более трех месяцев. В большинстве случаев складывается ситуация неопределенности: с одной стороны все идет хорошо, новичок осваивает новую деятельность, знакомится с коллективом; а с другой как-то вяло тянутся процессы, ожидания не оправдываются, работа стоит – испытательный срок завершается ничем.

Можно сделать вывод, что использование комплекса профессиональной и психологической адаптации нового специалиста оказывается более эффективным и экономичным, чем неудачное завершение испытательного срока и поиск новых кандидатов на освободившуюся вакансию. Успешное прохождение этапа адаптации специалиста позволяет в достаточно короткие сроки ожидать конструктивных результатов на благо развития компании.

Список литературы:

1. Дятлов, В.А. Управление персоналом: учеб. пособие / В.А. Дятлов.- М.: ПРИОР, 2009.
2. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом: учеб. / А.Я. Кибанов.- М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Реан А.А. Психология адаптации личности – М., 2006.

Большов А. В., кандидат экономических наук, доцент

*Институт Управления и Территориального Развития Казанского (Приволжского)
Федерального Университета*

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

В статье исследуются концептуальные подходы к механизму формирования, развития и управления человеческим капиталом. Автором проведен анализ факторов риска,

влияющих на величину инвестиций в человеческий капитал, сформулированы предложения по управлению их экономической эффективностью.

Базовыми элементами формирующейся в настоящее время экономики информационного типа являются знания, компетенции и навыки персонала, которые подвергаются процессу интенсивной капитализации.

Информированность и компетентность персонала, отлаженный организационный механизм управления в условиях высоко турбулентной конкурентной среды позволяют принимать взвешенные и экономически обоснованные решения, укрепляют стратегическую конкурентоспособность и генерируют дополнительные прибыли, что вносит вклад в формирование фундаментальной стоимости компании наряду с классическими факторами – основным и оборотным капиталом.

Общеизвестно, что большая часть ресурсов предприятий в странах – лидерах глобальной экономики имеет нематериальный характер. В частности, доля нематериальных активов в стоимости активов в США, по экспертным оценкам, достигла 88,1%, а финансовых и материальных – только 11,9%. В России, по официальным данным, этот показатель не превышает 1,3% [4].

Согласно финансовым отчетам крупной нефтяной компании «ЛУКОЙЛ», стоимость нематериальных активов составила менее 1%. У одного из ведущих сотовых операторов России, высокотехнологичной компании «МТС» стоимость нематериальных активов оценивалась в 133 млрд. руб., что составляет всего 23,9% от ее капитализации, в то время как у компании «Кока-Кола» она равна примерно 94% [3].

Человеческий капитал является ключевым элементом нематериальных активов, который оказывает растущее влияние на стратегическую конкурентоспособность бизнеса. В своей модели «Айсберг стратегической конкурентоспособности» М. Кирнен подчеркивает важную роль человеческого капитала в процессе формирования и роста активов компании, воздействия на капитал стейкхолдеров, заинтересованных в процветании и развитии компании [2].

Специфические особенности человеческого капитала раскрыты в трудах Г.Беккера, Т.Шульца, Л.Туроу, Ф.Харбюсона. На концепциях человеческого капитала базируются новейшие теории интеллектуального капитала компании, разработку которых активно осуществляют такие ученые как Т. Стюарт, Л. Эдвинссон, К. Свейби, Д. Тобин, Б. Лев и другие.

В структурной модели интеллектуального капитала, предложенной Л. Эдвинсоном и М. Мэлоуном (рис. 1), снижение стоимости человеческого капитала обуславливает сокращение ценности структурного капитала компании за счет падения эффективности функционирования системы управления, утраты маркетинговой и инвестиционной привлекательности. Аналогичная взаимосвязь существует между организационным и клиентским капиталом. В результате, рост стоимости интеллектуального капитала возможен только на фоне позитивной динамики всех составляющих его элементов [1].

Инвестиции в человеческий капитал, как и в любой другой объект вложений, сопровождаются риском не возврата части вложенных средств, недополучения запланированной прибыли, что требует оценки их рискованности и соотнесения риска с планируемой доходностью. Нам представляется, что используемый в рамках финансового менеджмента подход по учету среднестатистического финансового риска через механизм дисконтирования инвестиций абсолютно недостаточен для адекватной оценки рискованности инвестиций в персонал. Дело в том, что инвестиции в человеческий капитал носят более рискованный характер, нежели вложения в основной или оборотный капитал, причем не существует доступных методов страхования и перестрахования финансовых рисков, как например, при инвестировании средств в оборудование, здания и сооружения, ценные бумаги.



Рисунок 1. Структура интеллектуального капитала по Л. Эдвинссону [14].

Если проанализировать изменение рискованности инвестиций в человеческий капитал в течение всего периода службы работников, то можно выделить четыре интервала рискованности (рис. 2):

а) первые 5 – 7 лет службы – низкая, медленно растущая рискованность инвестиций, поскольку абсолютная величина вкладываемых инвестиций достаточно невелика, проверяется соответствие работника требуемым должностным качествам, его надежность и перспективность как объекта инвестирования;

б) следующие 7 – 10 лет службы рискованность инвестиций существенно возрастает, поскольку данный период связан с активным продвижением работника, затратой средств на повышение квалификации и переподготовку, интенсивным материальным стимулированием его работы. Этот период характеризуется умеренной рискованностью инвестиций в персонал;

в) последующие 10 лет службы характеризуются пиком карьеры работника, когда он достигает максимального уровня квалификации и эффективности в работе, а менеджмент должен прилагать значительные усилия по материальному и моральному стимулированию работника, чтобы сохранить ценного специалиста на предприятии. Тем не менее, именно в данный период рискованность инвестиций в персонал будет наиболее высокой, поскольку большинство работников связывает карьерный рост со сменой места работы. Этот период соответствует высокой рискованности инвестиций в персонал;

г) завершающие 10 – 13 лет службы до наступления пенсионного возраста характеризуются постепенным снижением рискованности инвестиций в персонал. Это связано с сокращением абсолютного объема инвестиций (в частности, на повышение квалификации, продвижение и мотивацию) и получением основного объема отдачи от всех предыдущих инвестиций. Данный период соответствует понижающейся рискованности инвестиций.

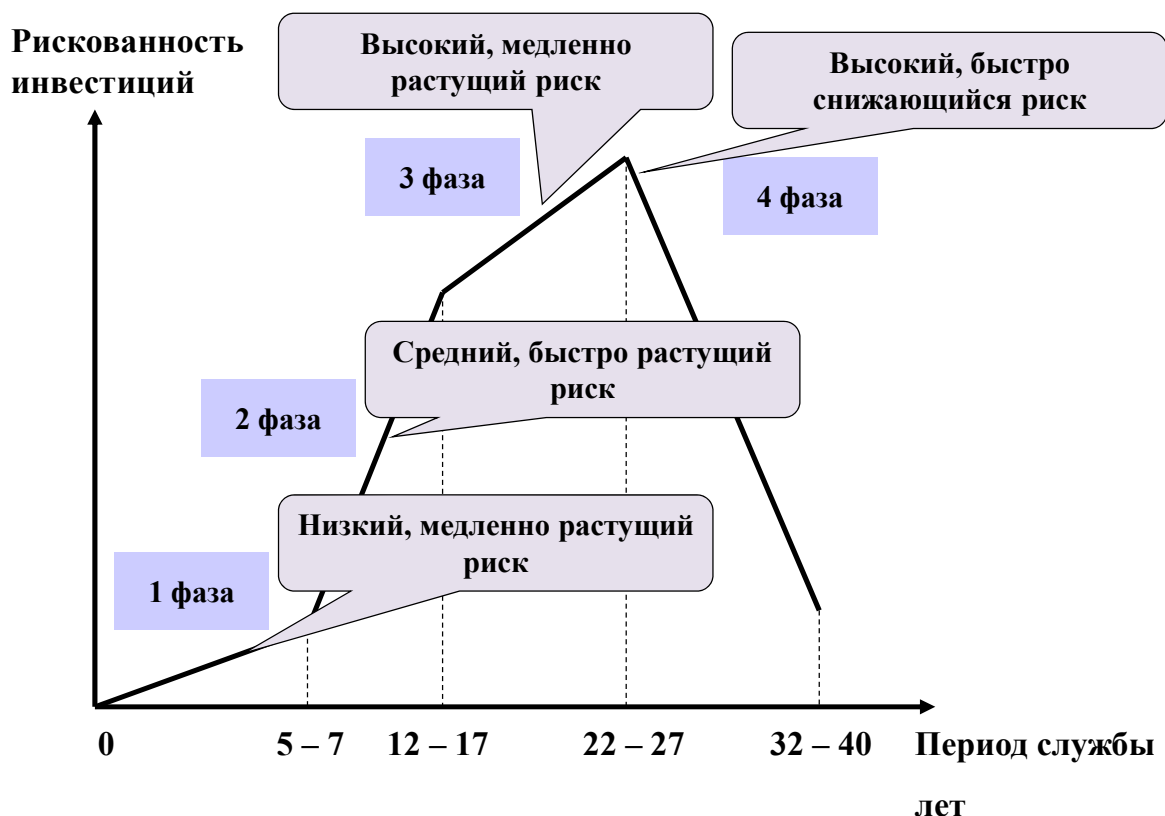


Рисунок 2. Динамика рискованности инвестиций в человеческий капитал.

Очевидно, что при планировании и учете эффективности инвестиций в персонал, который находится в различных зонах рискованности, целесообразна дифференциация в прогнозировании величины риска в процессе определения необходимого объема капиталовложений. В частности, для периода низкой рискованности при расчетах объемов инвестиций в работника (должность) целесообразно использовать следующую формулу, учитывающую осторожную инвестиционную политику в отношении объекта вложений:

$$U_{\min} = \sum_{i=1}^n Ori \cdot (1 + Cni + Cci + Dci + Dni) \cdot Dki \cdot (1 + R_h Bi)^i$$

Ori – годовой должностной оклад в i – том году;

Cni – фиксированная доля премиальных отчислений от оклада;

Cci – фиксированная доля величины индексации от оклада;

Dci – доля страховых отчислений от должностного оклада;

Dni – доля социальных выплат и льгот от оклада;

Dki – доля косвенных затрат на единицу прямых затрат в персонал;

Bi – коэффициент дисконтирования;

R_h – поправочный коэффициент, учитывающий дополнительные риски.

Для периодов умеренной и высокой рискованности инвестиций в персонал целесообразна формула, позволяющая учесть агрессивную инвестиционную политику:

$$U_{\max} = \sum_{i=1}^n [Ori (Jni^i \cdot Jci^i + Dci + Dni) \cdot Dri] \cdot (1 + R_h Bi)^i$$

J_{ni} – индекс премирования в i -том году;

J_{ci} – коэффициент индексации в i -том году;

Для периода понижающейся рискованности инвестиций целесообразна формула позволяющая по нашему мнению учесть сбалансированную инвестиционную политику:

$$U_{mid} = \sum_{i=1}^n Ori \cdot J_{ni} \cdot J_{ci} \cdot (1 + D_{ci}) \cdot (1 + D_{ni}) \cdot (1 + D_{ki}) \cdot (1 + R_h B_i)^i$$

Серьезной, и до сих пор не решенной проблемой является прогнозирование и оценка индивидуального вклада конкретного работника в интегральные финансовые показатели работы подразделения или компании в целом. Существующие KPI-системы оценки трудового вклада работников и подразделений в основном базируются на экспертных методах и, по нашему мнению, не позволяют дать объективной и достаточно точной оценки индивидуальной эффективности работы объектов инвестирования в человеческий капитал. Поэтому целесообразна разработка унифицированной системы индикаторов, позволяющих оценить эффективность вложений в человеческий капитал, которая, на наш взгляд, должна базироваться на системе финансовых показателей эффективности инвестиционных проектов по методологии UNIDO.

Аннотация статьи.

В статье исследуются концептуальные подходы к механизму формирования, развития и управления человеческим капиталом. Автором проведен анализ факторов риска, влияющих на величину инвестиций в человеческий капитал, сформулированы предложения по управлению их экономической эффективностью.

Список литературы:

1. Большов А.В. Концептуальные подходы к управлению интеллектуальным капиталом. / Большов А.В.// Вестник экономики, права и социологии. – 2013. – № 2.
2. Кирнэн М. Обновляйся или умри / Кирнэн М. – М.: Крылов, 2008.
3. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом / Лукичева Л.И. – М.: Омега-Л, 2011.
4. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал. Практика управления / Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. – М.: Высшая школа менеджмента, 2010.

Бондаревский Б.Е., руководитель департамента

ОАО «Межотраслевой страховой центр»

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

Рассматриваются причины неоднозначного воздействия глобального финансового капитала на инновационное развитие общества. Внутренняя противоречивость системы принципов формирования и функционирования глобального финансового капитала проявляется в том, что для него характерна непрерывная структуризация всех элементов, процессов, изменение тенденций развития. Превращение денежной составляющей глобального финансового капитала в системообразующий элемент привело к тому, что её интеграционное притяжение способствует перераспределению финансовых и нефинансовых средств, «распространяя» неустойчивость подобно вирусной инфекции.

Под воздействием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), интенсивным развитием финансовых инноваций, либерализации и дерегулирования финансовой сферы финансовый капитал трансформировался в *глобальный финансовый капитал*.

Глобальный финансовый капитал оказывает противоречивое воздействие на инновационное развитие общества. С одной стороны, технологическая революция создала материальную основу для трансформации финансового капитала в глобальный. В свою оче-

редь институциональные изменения и финансовые инновации способствовали быстрому развитию новой технологической системы. С другой стороны, разрешение его внутренних противоречий происходит в форме периодических обвалов, спадов, рецессий, кризисов путём уничтожения части самого глобального финансового капитала.

Глобальный финансовый капитал как экономическая категория представляет собой сложную, многогранную систему разнопорядково детерминированных экономических отношений, возникающих в процессе движения общественного капитала и выполняющих определённые функции в процессе общественного воспроизводства. Во-первых, глобальный финансовый капитал выполняет функции самостоятельных видов капитала, обособившихся в процессе кругооборота промышленного капитала, существенно изменив их, – производительную, реализацию стоимости, аккумулирующую, перераспределительную, создание денежного капитала. Во-вторых, с новым качеством капитала возникли новые функции, характерные именно для финансового капитала, – эмиссионная, трансмиссионная, управляющая (организационная, контролирующая), информационная, а также функция снижения риска и функция оценки.

В основе внутренней противоречивости глобального финансового капитала лежит система принципов его формирования и функционирования. Первоначально эта система включала в себя, с одной стороны, принципы предоставления кредита – возвратности, срочности, платности, а с другой – принципы функционирования фондового рынка – доходности, рискованности, ликвидности. Несмотря на то, что эти принципы взаимосвязаны и взаимно дополняют друг друга, они противоречат друг другу. Так, принцип ликвидности ориентирует на быструю смену стоимости, т.е. реализацию. Отсюда предпочтение отдаётся краткосрочным операциям. Принцип рискованности означает сочетание вероятности и неопределённости того или иного исхода, при обязательном наличии неблагоприятных последствий.

Под воздействием ИКТ к названным принципам добавились принципы производства и распространения информации – быстроты, изменчивости, асимметричности, неопределённости. Эти принципы стали характерны, как для глобального финансового капитала в целом, так и для каждого его элемента. Отсюда, для глобального финансового капитала характерны *не* равновесные состояния, а непрерывная структуризация всех элементов, процессов, изменение тенденций развития.

В процессе формирования глобального финансового капитала изменились место и роль денежного капитала. В системе отношений промышленного капитала денежный капитал, в соответствии с теорией К. Маркса, является лишь переходной формой капитала в отличие от других его форм – товарного капитала и производительного капитала. В системе отношений финансового капитала денежный капитал становится как минимум равноположенным, равнонеобходимым, а затем – приоритетным и замыкающим на себя все инвестиционные потоки. В рамках глобального финансового капитала его денежная составляющая превращается в системообразующий элемент. При этом в системе в целом доминирует *фиктивный капитал*. Повышается гибкость, маневренность, адаптивность и мобильность глобального финансового капитала в целом.

ИКТ трансформировали традиционную сетевую конфигурацию финансового капитала, основанную на системе участия. Система принципов воспроизводства глобального финансового капитала реализуется посредством взаимного дополнения, переплетения и взаимного влияния друг на друга сетевых эффектов, которые являются результатом сочетания разнонаправленных процессов: концентрации и централизации, децентрализации и децентрализации производства и капитала. В конечном счёте, появляется синергетический эффект.

В сетевой структуре движение глобальных финансовых потоков осуществляется в сложной системе контрактных отношений, как формальных, так и неформальных. Согласованность отдельных процессов достигается на основе функциональных связей. Гибко

сочетаются автономность и взаимозависимость, персонифицированное и деперсонифицированное доверие, локальность и глобальность и т.п.

В системе экономических отношений глобального финансового капитала воспроизводство каждого отдельного её участника обусловлено функционированием и развитием всех других участников, а также всей системы в целом. Хозяйствующий субъект, не участвующий в этих процессах, не может получить доступ к сетевым эффектам. Более того, он несёт транзакционные издержки (потери) из-за мощных перераспределительных эффектов в пользу системы в целом.

В рамках глобального финансового капитала экономические субъекты получают распоряжение над капиталом при посредстве аккумуляции через развитую финансовую сеть средств и сбережений всех членов общества, в том числе индивидуальных инвесторов. Процесс отделения отношений «капитала – собственности» от отношений «капитала – функции» развёртывается во времени и пространстве, приобретая иллюзорный характер (превращённый, искажённый). Значительную роль в этом процессе играют неформальные компоненты «пучка прав» собственности.

Противоречивое взаимодействие всех составляющих глобального финансового капитала проявляется в проблеме задолженности по потребительским кредитам, в кризисе пенсионных систем, а также систем социального страхования различных стран.

В процессе трансформации финансового капитала в глобальный происходит его искажение (превращение, перерождение), когда складывается впечатление, что финансовый капитал оторвался от реального. В сложной системе переплетённых кругооборотов и оборотов отдельных составляющих глобального финансового капитала интеграционное притяжение одной составляющей – финансово-денежной – настолько велико, что она не только присваивает результаты синергетического эффекта, но и «высасывает» средства из других составляющих¹. Глобальный финансовый капитал, включая в свою орбиту страны и регионы, продуцирует неустойчивость, внутренне ему присущую, по принципу цепной реакции.

В силу того, что процесс формирования глобального финансового капитала не завершён, открываются широкие возможности для активного участия российских регуляторов в процессе формирования формальных и неформальных норм и правил его регулирования.

Список литературы:

1. Белолипецкий В.Г. Финансовое равновесие в национальном хозяйстве. М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2000.
2. Бондаревский Б.Е. Исследовательский потенциал понятия «финансовый капитал» // Экономические науки. 2010. № 11. С.46–50.
3. Бондаревский Б.Е. Гипотеза финансовой хрупкости и макроэкономическое равновесие // Материалы VI Международной научной конференции молодых ученых, аспирантов и студентов «Молодежь и экономика», 15.04.09. Т.III. Ярославль: ВФЭА, 2009. С. 20-21.
4. Миргородская Е.О. Эволюция финансового капитала в условиях глобализации / Автореферат диссертации на соиск. уч. ст. д.э.н.: 08.00.01. М., 2007.
5. Мертон Р.К. Приложения теории оценки опционов: двадцать пять лет спустя // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т. V: Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. М.: Мысль, 2005. Кн. 2. С. 206–251.

¹ Процесс развёртывания внутренних противоречий глобального финансового капитала напоминает воронку, в которую всасывается всё и вся, или смерч. Также в качестве аналогии можно привести «чёрную дыру» – область в пространстве-времени, гравитационное притяжение которой настолько велико, что покинуть её не могут даже объекты, движущиеся со скоростью света, в том числе кванты самого света.

6. Несветаилова А. Экономическое наследие Хаймана Мински (глобальная финансовая хрупкость и кризис: уроки для России) // Вопросы экономики. 2005. № 3. С. 99-116.

Босовская М.В., к.э.н., доцент, докторант,

Киевский национальный торгово-экономический университет

ПРИОРИТЕТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье изложен авторский теоретический подход к обоснованию сущности и содержания основных организационных форм интегрирования субъектов хозяйственной деятельности в туризме; рассмотрены характерные особенности организационных разновидностей интеграции на основе систематизации и структуризации накопленных экономических знаний об интеграции; обоснована необходимость исследования интеграции в плоскости организационных форм и разновидностей.

Формирование интегрированных структур хозяйствования в туризме происходит в формате расширения многообразия разновидностей интегрированных формирований, их сосуществования на разных уровнях экономической системы, активизацией как традиционных форм интегрирования, так и поступательным развитием новейших гибких форм взаимодействия. Рассмотрим более подробно характерные организационные формы интегрирования субъектов туристической деятельности. *Субподряд* – разновидность интеграции, в рамках которой происходит установка устойчивых долгосрочных договорных отношений (между головной компанией и большим количеством малых предприятий- смежников). *Аутсорсинг* – форма интеграции, согласно которой происходит передача третьей стороне согласованной сторонами (взаимодействующими субъектами) части функций предприятий (информационные технологии, ведение бухгалтерского учета, отчетности, администрирования, обслуживание корпоративной собственности) на основе договора. *Кластер* – разновидность интеграции по географическому признаку, когда группа взаимосвязанных предприятий (туристические, инфраструктурные, обеспечивающие) сконцентрирована на определенной территории, взаимно дополняют друг друга, взаимодействуют и совместно формируют конкурентные преимущества участников и кластера в целом. *Лизинг* – разновидность интеграции на договорных основах, при которой происходит передача бизнес-партнерам имущества в аренду с правом последующего выкупа. *Лицензинг* – интеграция предприятий на основе совместное использование авторского права, товарного знака, патента на договорных началах. *Технопарк* – разновидность интеграции группы компаний, действующих на основе договора о совместной деятельности, без объединения капиталов и создания юридического лица с целью выполнения проектов по внедрению научных разработок, инновационных технологий и обеспечения конкурентоспособности на рынке. *Корпорация* – разновидность интегрированной структуры, которая создана с целью защиты прав участников и действует на постоянной основе; объединяет разные по размерам капиталы; участники сохраняют самостоятельность в пределах полномочий, не делегированных корпорации; *виртуальная корпорация* – разновидность корпорации, деятельность которой базируется на основе информационных технологий, ресурсов сети Интернет, комплекса маркетингового инструментария; *ТНК* – разновидность корпорации, действующей на интернациональной основе в рамках национального и международного рынков (участники находятся на территории двух и более государств). *Консорциум* – разновидность интеграции, базирующейся на договорных отношениях участников с целью достижения определенных целей; стороны сохраняют свою самостоятельность, за исключением части деятельности, касающейся достижения целей консорциума; после достижения целей, консорциум прекращает свое существование. *Картель* – объединение юридически самостоятельных предприятий одной отрасли на основе соглашения о совместной коммерческой деятельности (объемы производства и сбыта, ассорти-

мент, цены, распределение рынков сбыта, обмена патентами и т.д.). *Пул* – относительно временное объединение компаний, при котором прибыль всех участников поступает в общий фонд и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции и правил. *Конгломерат* – разновидность интеграции, базирующейся на объединении под единым финансовым контролем разнородных участников, не связанных друг с другом функционально и технологически, но финансово зависимы от головной компании. *Концерн* – кооперирование основной деятельности на принципах единства собственности участников, централизации контроля, при котором участники номинально остаются самостоятельными юридическими лицами, а фактически подчинены общему руководству. *Венчурное финансирование* – интегрирование, при котором осуществляется долгосрочное или среднесрочное инвестирование (венчурными фондами) в виде кредитов или вложений в корпоративные права создания и развития предприятий перспективных отраслей. *Франчайзинг* – форма интеграции, при которой франчайзер (владелец торговой марки, защищенной действующим законодательством) передает на основе договора заинтересованному предпринимателю право на осуществление деятельности под известной бизнес-концепцией с предоставлением дополнительной поддержки в обмен на платежи – роялти. *Стратегический альянс* – долгосрочное договорное партнерство нескольких независимых субъектов на основе договора для получения синергии на основе объединения ресурсов, реализации совместных программ, бизнес-проектов, получение доступа к уникальным ресурсам, трансферта знаний и инновационных технологий. *Холдинг* – предполагает владение головной компанией контрольным пакетом акций других компаний, что предоставляет право контролировать и управлять их деятельностью. *Синдикат* – разновидность интеграции однородных или близких по профилю экономических субъектов, объединенных с целью совместного координирования «входящих» ресурсов и формирования единой сбытовой сети на основе договора при сохранении участниками юридической независимости и ограниченные свободы коммерческой деятельности. *Трест* – слияние предприятий в единый хозяйственный комплекс с потерей юридической, производственной и коммерческой самостоятельности; управление деятельностью осуществляется из единого центра; прибыль треста распределяется в соответствии с долевым участием отдельных предприятий. *Бизнес-инкубатор* – специфическая партнерская договорная форма интеграции независимых субъектов хозяйствования, при которой организация предоставляет участникам на льготных условиях комплекс производственных и маркетинговых услуг. *Сеть (цепь)* – предполагает объединение предприятий на основе совместного управления брендом, общая деятельность которых координируется системой производства, развитием гибких отношений на основе информационных технологий. *ФПП* – разновидность интеграции самостоятельных субъектов хозяйствования, находящихся под непосредственным или косвенным контролем юридического или физического лица и связанных между собой юридическими и хозяйственными отношениями с целью создания наиболее благоприятной финансовой среды для реализации бизнес-проектов и программ. *Ассоциация* – разновидность добровольной интеграции физических или юридических лиц на основе сохранения участниками своей хозяйственной самостоятельности и права юридического лица; централизация функций носит информационный характер. *Дивизионная структура* – разновидность интеграции субъектов, что осуществляют относительно самостоятельную хозяйственную деятельность под руководством центра управления, который координирует совместные действия. *Контрактная группа (семейство)* – интеграция независимых предприятий единого технологического (логистического) звена на основании контракта по единому типу, виду, классу, форме отношений или с ориентацией на определенный потребительский сегмент. *Управляющая группа* – интегрированный субъект управления, основанный владельцами активов, что осуществляет управление ресурсами собственников на основе формирования вертикально-интегрированной системы. *Универсальная тур.биржа* – разно-

видность глобальной монобрендовой интеграции независимых туристических корпораций с целью формирования и продажи пакетного дифференцированного туристического продукта с учетом индивидуальных потребностей туристов. *Код- шеринг* – разновидность интеграции, предусматривающая долгосрочное договорное сотрудничество в сфере общей коммерческой эксплуатации транспортных средств несколькими независимыми субъектами (туристического оператора с агентами или другими посредниками).

Следует отметить, что все организационные формы используются для обозначения конкретного юридического лица согласно законодательства международной хозяйственной практике. В свою очередь в Украине субъекты хозяйствования регистрируются в организационно-правовой форме, предусмотренной отечественным законодательством (ассоциация, корпорация, консорциум, концерн [1], финансово – промышленная группа [2], холдинг [3]).

Список литературы:

1. Хозяйственный Кодекс Украины от 16.01.2003 г. № 436-IV [электронный ресурс]. Режим доступа: zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436.
2. Закон Украины «О промышленно-финансовых группах в Украине» от 21.11.1995 г. №437/95-ВР [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Закон Украины «О холдинговых компаниях в Украине» от 15.03.2006 г. № 3528-IV (с изменениями.) [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?Nreg=3528-15&c=1#Card>

Брусова И.А.

ФГБОУ ВПО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

МЕСТО И РОЛЬ ДОГОВОРА О СУРРОГАТНОМ МАТЕРИНСТВЕ В СИСТЕМЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ

Статья посвящена одной из актуальнейших проблем современного государства – проблеме бесплодия, а также институту гражданского права- договору о суррогатном материнстве. Автором предпринята попытка определить место и роль договора о суррогатном материнстве в системе гражданско-правовых договоров России.

В современных условиях в России достаточно остро стоит проблема бесплодия людей репродуктивного возраста. На практике проблема женского и мужского бесплодия приводит, к сожалению, к постоянному возрастанию количества бездетных семей, которых не покидает надежда иметь собственных детей, несмотря на отсутствие естественной способности к их зачатию, вынашиванию и рождению.

Достижение целей демографической политики России во многом зависит от успешного решения широкого круга задач социально-экономического развития за счет обеспечения доступности и повышения качества медицинской помощи по восстановлению репродуктивного здоровья, в том числе вспомогательных репродуктивных технологий.

Одной из таких репродуктивных технологий, призванных, с одной стороны, улучшить демографическую ситуацию в стране, а с другой – удовлетворить потребности каждого человека на полноценное потомство, является суррогатное материнство, а именно, использование суррогатной матери в указанных целях.

До сих пор в России не существует специальных нормативных правовых актов, регулирующих правоотношения, возникающие между сторонами договора суррогатного материнства, за исключением положений п. 4 ст. 51 Семейного кодекса РФ (далее – СК РФ)[3], устанавливающих порядок записи родителей ребенка, рожденного с помощью метода искусственного оплодотворения, или давших свое согласие на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания.

В случае использования метода суррогатного материнства, как правило, между генетическими родителями и женщиной, которая согласилась выносить и родить ребенка, заключается договор в письменной форме. В договоре должен устанавливаться круг лиц, участвующих в его исполнении, а также должны оговариваться необходимые условия, права и обязанности сторон и ответственность за их невыполнение.

Однако, заключение, исполнение и какие-либо правоотношения, возникающие по данному договору, в законодательстве не определены, что вызывает большое количество сложностей и вопросов, связанных с правовым регулированием договора о суррогатном материнстве, его правовой природы, особенностей, места договора о суррогатном материнстве в системе гражданско-правовых договоров, механизма его реализации и др.

Одной из ключевых проблем в сфере правового регулирования договора о суррогатном материнстве является отсутствие закрепленного на нормативном уровне и соответствующего понятийного аппарата, закрепляющего определения «суррогатное материнство», «суррогатная мать», «генетические родители» и др., а также вопросы порядка оформления родительских прав, применения последствий отказа суррогатной матери отдать ребенка, отцовства ребенка, если суррогатная мать решит оставить его себе, получения услуг суррогатной матери не только супружескими парами и др.

Впервые о возможных гражданско-правовых отношениях между суррогатной матерью и супругами упоминали (и упоминают) нормы п. 4 ст. 51 СК РФ [3] и ст. 16 Закона от 15 ноября 1997 г. «Об актах гражданского состояния» [4] о порядке регистрации ребенка, рожденного с помощью суррогатной матери, в органах загса. Позднее появился Приказ Минздрава Российской Федерации от 26 февраля 2003 г. N 67 «О применении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия» [5], который предусматривает медицинские требования, предъявляемые к суррогатной матери, и показания, которые могут служить основанием для женщины по поводу обращения к услугам суррогатной матери. Указанные нормативные акты явно недостаточны для регулирования столь сложного правового явления.

В юридической литературе высказываются разные точки зрения на предмет гуманности и справедливости в установлении между суррогатной матерью и генетическими родителями закрепленного ч. 2 п. 4 ст. 51 СК РФ правового режима [3], но безусловным является одно – во всех случаях речь идет именно о договоре. По мнению Е.А. Батлера, договор создает правоотношения между сторонами, но не гарантирует его исполнение; правовую основу «искусственного материнства» составляет договор, заключенный между заменяющей матерью и «заказчиками» ребенка [6, с. 19]. Однако на практике возникает вопрос «Вправе ли лица, заключившие с женщиной-донором договор, в случае ее отказа передать им ребенка требовать от нее возврата предоставленных ей средств (на медицинское обслуживание, специальное питание и т.д.)?». По нашему мнению, закрепление такой обязанности суррогатной матери способствовало бы формированию у нее на стадии заключения договора более серьезного и ответственного отношения к принятию на себя соответствующей обязанности.

Какова же правовая природа договора о суррогатном материнстве? На практике вопрос относительно субъектов договора о суррогатном материнстве решается неоднозначно. Согласно СК РФ договор могут заключить только супруги, находящиеся на момент зачатия ребенка в зарегистрированном браке (п. 4 ст. 51) [3] и суррогатная мать. Договор о суррогатном материнстве должен содержать обязательные условия, такие как: права и обязанности сторон; порядок и условия оплаты материальных расходов на содержание суррогатной матери; основания; ответственность сторон за невыполнение условий договора; иные условия.

Проанализировав нормы ГК РФ и СК РФ, можно говорить о том, что договор о суррогатном материнстве начинает действовать, а права и обязанности возникают для сторон с момента заключения договора о суррогатном материнстве, а не с момента передачи вещи или совершения иного действия, поскольку говорить как о передаче какой-

либо вещи, так и совершении иного действия в данных правоотношениях нельзя, так как речь идет о неких обязательствах, которые должны наступить в будущем. Договор о суррогатном материнстве в силу своей специфики является свободным договором, поскольку не один нормативный акт не предусматривает его обязательного заключения, а СК РФ лишь указывает на право использования программы суррогатного материнства.

Многие ученые-цивилисты считают, что договор о суррогатном материнстве должен регулироваться гл. 39 ГК РФ «Возмездное оказание услуг»[2]. Законодатель, назвав перечень услуг, к которым применимы положения данной главы, оставил его открытым, что позволяет сделать вывод о регулировании нормами гл. 39 ГК РФ достаточно большого количества непоименованных (прямо не названных, нетипичных) договоров, относящихся к группе гражданско-правовых обязательств по оказанию услуг.

Прежде всего, ученые относят договор о суррогатном материнстве к договору возмездного оказания услуг в силу его возмездности. По мнению Е.С. Митряковой, предмет договора о суррогатном материнстве выступает оказание возмездных услуг суррогатной матерью по вынашиванию и рождению генетически чужого ей ребенка для дальнейшей передачи его заказчиком [7; 42].

Однако необходимо отметить, что даже единственный упоминающий такие отношения нормативно-правовой акт – СК РФ – не устанавливает безвозмездности подобных «услуг», уже имеющих на сложившемся рынке свою стоимость. Оплата расходов на медицинское обслуживание, питание и пр. не делает договор возмездным, поскольку данные расходы относятся к необходимым издержкам, подобно расходам на материалы, образующих часть цены работ по договору подряда. Денежное или иное возмещение может иметь место в качестве благодарности биологических родителей за оказанную суррогатной матерью помощь стать родителями своего ребенка.

На наш взгляд, на законодательном уровне необходимо установить обязательную письменную форму договора о суррогатном материнстве, поскольку договор о суррогатном материнстве порождает особые обязательства между сторонами, имеющие свою специфику, договоренность о которых никак не может быть достигнута в устной форме. Нотариальная форма договора о суррогатном материнстве может иметь место, если это будет предусмотрено соглашением сторон (суррогатной матери и генетических родителей).

Для наиболее эффективного использования договора о суррогатном материнстве необходимо определить его содержание и особенности. В таком договоре, на наш взгляд, как минимум должны оговариваться: оказание одной женщиной (суррогатной матерью) генетическим родителям помощи по имплантации эмбриона, вынашиванию и рождению ребенка, зачатого из яйцеклетки, изъятной из организма генетической матери; указание организации (организаций) здравоохранения, в которой (которых) будут происходить имплантация эмбриона суррогатной матери, наблюдение за течением ее беременности и родов; обязанность суррогатной матери выполнять все предписания врача и представлять биологической матери и ее супругу информацию о своем состоянии здоровья и состоянии здоровья вынашиваемого ребенка; место проживания суррогатной матери в период вынашивания ребенка; компенсации расходов на медицинское обслуживание; потери суррогатной матери в заработке; последствия рождения неполноценного ребенка; санкции за невыполнение условий договора; по соглашению между суррогатной матерью и генетическими родителями договором о суррогатном материнстве могут быть предусмотрены и иные условия, не противоречащие СК РФ и другим нормативно-правовым актам, регулирующим данные правоотношения.

Федеральный закон РФ «Об актах гражданского состояния» в ст. 16 должен содержать положение о том, что при государственной регистрации рождения ребенка по заявлению супругов, давших согласие на имплантацию эмбриона другой женщине (генетические родители) в целях его вынашивания, одновременно с документом, подтверждающим факт рождения ребенка, должен быть представлен письменный договор о суррогатном материнстве, содержащий обязательное условие о записи генетических родителей в книге

записей рождений родителями такого ребенка или документ, выданный медицинской организацией и подтверждающий факт получения согласия суррогатной матери, на запись генетических родителей родителями ребенка.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что в настоящее время суррогатное материнство и его договорное обеспечение на законодательном уровне представляется недостаточно урегулированными.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации: принята 12 декабря 1993 года (в ред. 30.12.2008) // Российская газета.- 1993.- №237.- 25 дек.- С.3-6.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994 г. N 51-ФЗ (в ред. от 11.02.2013) // Собрание законодательства Российской Федерации.- 1994.- № 32.-Ст. 3301.
3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 г. N 223-ФЗ (в ред. от 12.11.2012) // Собрание законодательства Российской Федерации.- 1996.- № 1.- Ст. 16.
4. Федеральный закон РФ «Об актах гражданского состояния» от 15.11.1997 г. № 143-ФЗ (в ред. от 07.05.2013) // Собрание законодательства Российской Федерации.- 1997.- № 47.-Ст. 5340.
5. Приказ Минздрава Российской Федерации от 26 февраля 2003 г. N 67 «О применении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти.- 2003.- № 32.
6. Батлер Е.А. Непоименованные договоры: некоторые вопросы теории и практики. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук.- М., 2006.- 69с.
7. Митрякова Е.С. Гражданско-правовая ответственность при использовании искусственных методов репродукции // Юрист.- 2012.- №10. – С.42.

Бырдина Г.Н.

*Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение города Новосибирска
«Лицей № 136», учитель физики*

ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ И ШКОЛ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы взаимодействия высших учебных заведений и школ. Предложены апробированные практические мероприятия по повышению качества физико-математического образования на примере Лицея №136 г. Новосибирска.

Тенденции реформирования современной образовательной системы России вызывают соответствующие изменения в методике изучения основных учебных дисциплин в школе и вузе. Эти изменения с неизбежностью ставят ряд проблем в организации должного взаимодействия школьного и вузовского естественно-научного и, в частности – физико-математического образования.

Возможность решения выявленной проблемы на основе использования потенциала взаимодействия профильных школ с вузами обусловлена особенностями нашего региона. В Новосибирской области по сравнению с другими регионами значительный удельный вес вузов, научно-исследовательских институтов по отношению к населению города; будущее региона видится в развитии и реализации, прежде всего, комплексных проектов по приоритетным направлениям науки и технологий.

Так Новосибирская область вошла в число субъектов РФ, где в школах был успешно апробирован учебный курс «Живая инновация». Такому положительному результату, прежде всего способствовало наличие хорошей экспериментальной базы.

Основной целью введения данного предмета в общеобразовательный курс старших классов было желание обратить внимание российских школьников на инновации в целом,

показать положительный опыт их использования и объяснить, что экономическое развитие в стране невозможно без инноваций.

В настоящее время социально-экономическая ситуация в стране диктует потребность в выпускнике образовательного учреждения как личности творчески саморазвивающейся, способной реализовать свои индивидуальные запросы, решать проблемы общества. Этому эффективно способствует исследовательская деятельность, что особенно важно в изучении физики, поскольку на ступени школьного физического обучения закладываются основы мировоззрения, естественнонаучной культуры личности. Реализация поставленных задач невозможна без тесного взаимодействия школ и ВУЗов, через создание специализированных профильных классов.

Примером взаимодействия профильной школы (лица) является сотрудничество МБОУ «Лицей № 136» с рядом Новосибирских ВУЗов. С ВУЗами заключили договор о сотрудничестве. Предметом договора является совместная деятельность лица и университетов, направленная на улучшение профориентационной работы с учащимися, расширение форм и методов обучения молодёжи; обеспечение процесса непрерывного образования молодёжи; подготовки будущих абитуриентов для поступления в СГУПС и НГТУ и адаптации учащихся к условиям обучения в ВУЗе, индивидуальной исследовательской деятельности, использование площадок и предоставление оборудования для выполнения лабораторного практикума.

На базе НГТУ проводится лабораторный практикум по химии и физике, заочные контрольные работы, защита типовых расчётов по математике, индивидуальные консультации по теме исследования. Организована работа спецкурсов, которые ведут преподаватели технических ВУЗов и учителя МБОУ «Лицей № 136». К таким специальным курсам относятся «Концепция современного естествознания, фундаментальные эксперименты в физической науке», «Довузовская подготовка по физике, решение нестандартных задач», «Инженерный английский», «Исследовательская деятельность», «Глобальная лаборатория», «Развитие лидерских качеств молодого человека». «ТРИЗ» (теория решения исследовательских задач). Особое внимание в образовательном процессе специализированных классах отводится организации внеурочной занятости учащихся, что составляет 10 часов в неделю на выбор учащихся во второй половине дня. Они направлены на реализацию различных форм деятельности, и способствуют формированию собственной траектории развития по индивидуальной образовательной программе.

В рамках элективных предметов «Моделирование физических процессов с помощью ИКТ» и «Живая инноватика» учащиеся занимаются разработкой проектов. Каждый учащийся специализированного класса при выполнении проектно-исследовательской работы обеспечен индивидуальным ноутбуком.

Через организацию досуговой и развивающей деятельности в рамках Международного молодёжного инновационного форума «Интерра» приняли участие в программе «Школьная Интерра» в рамках которой были установлены творческие и научные контакты с Новосибирским химико-технологическим колледжем, Сибирской геодезической академией, Технопарком Академгородка и Института ядерной физики.

Активизирующую роль в организации современной научно-исследовательской деятельности учащихся играет новое оборудование, основанное на компьютерных технологиях. Компьютерные технологии в значительной степени способствуют увлеченности исследованием, т.к. их применение позволяет создать положительную мотивацию и тем самым повысить интерес к предмету; визуализировать учебный материал; проводить моделирование сложных физических процессов и явлений.

Оборудование серии L-микро представляет собой единую экспериментальную среду, объединяющую демонстрационное оборудование и наборы для лабораторных работ и практикума. Оно предназначено для проведения фронтальных лабораторных работ в условиях типового кабинета физики. Состав комплекта обеспечивает проведение экспери-

ментов по всем разделам физики. Кроме этого комплект может использоваться для выполнения других наблюдений и опытов, а также при решении экспериментальных задач.

Цифровая лаборатория «Архимед» и программа Multilab позволяют оперативно представлять результаты исследования в виде графиков, таблиц, быстро устанавливать зависимость между физическими величинами, освобождая от громоздких расчетов и построения сложных графиков и позволяя тем самым больше внимания уделить физической сути изучаемых явлений.

Уже первые опыты с использованием ЦЛ в лицее вызвали интерес учащихся к новому оборудованию и желание освоить его и провести эксперименты. Началом было освоение тех опытов, которые предлагают разработчики лаборатории, но уже вскоре стали разрабатывать свои.

Цифровая лаборатория «Архимед» в лицее применяется и на элективном курсе «Глобальная лаборатория». «ГлобалЛаб» – виртуальная лаборатория для школьников, созданная на основе современных интернет- технологий.

Цель проекта «ГлобалЛаб» – вовлечь учеников в работу над научным исследованием. Данный курс рассматривает изучение предмета как научное исследование. Идея сообщества, сотрудничества – одна из главных в идеологии проекта «ГлобалЛаб». В основу проекта положен разработанный авторами уникальный интегрированный учебный курс, в котором сочетаются учебные темы естествознания, биологии и физической географии.

Использование Цифровых лабораторий способствует значительному поднятию интереса к предмету и позволяет учащимся работать самим, при этом получая не только знания в области естественных наук, но и опыт работы с интересной и современной техникой, компьютерными программами, опыт взаимодействия исследователей, опыт информационного поиска и презентации результатов исследования, что способствует более сознательному выбору профессии, а следовательно и ВУЗа для получения выбранной специальности.

Взаимодействию и целенаправленному сотрудничеству ВУЗов и школ способствует и администрация края. Наиболее значимым проявлением является инициатива Управление по делам молодёжи Новосибирской области в осуществлении проекта по поддержке и продвижению инноваций «Лаврентьевский прорыв». Позиция проекта – каждая разработка достойна внимания, а лучшие должны быть воплощены в жизнь.

В 2010-2011 учебном году наш лицей стал базовой площадкой, по проведению экспертизы школьных проектов. В рамках дней Российской науки прошли встречи с учёными, а в марте месяце делегация МБОУ Лицей № 136 участвовала в открытии проекта по поддержке и продвижению инноваций в Новосибирской области «Лаврентьевский прорыв», где отрабатывается система работы проекта: отбор участников, поддержка проектов, продвижение лучших. 14 апреля в рамках проекта «Лаврентьевский прорыв» состоялась экспертиза проектов по научно-техническому творчеству учащихся МБОУ Лицей № 136. Финалисты Лаврентьевского прорыва получили приглашение на обучение и организацию в школе клуба лицеистов по разработке и реализации школьных социальных и научных проектов в сессии Школы социального предпринимательства.

Современная техническая база, профессиональный педагогический коллектив, высокая заинтересованность учащихся и родителей в специализированном обучении по предметам физико-математического профиля в Лицеи дают возможность оценить разные подходы к решению проблемы повышения качества физико-математического образования школьников и студентов в регионе и выбрать наиболее эффективные способы использования потенциала взаимодействия вузов и школ, осуществляющих профильное обучение школьников. В конечном итоге это будет способствовать дальнейшему инновационному развитию нашего региона.

Список литературы:

1. *Федеральный государственный образовательный стандарт общего образования: среднее (полное) общее образование (проект от 15 апреля 2011 г.).* М., 2011. URL: <http://mon.gov.ru/files/materials/7956/11.04.19-proekt.10-11.pdf>

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИКРОЗАЙМОВ НАСЕЛЕНИЕМ

В статье дается краткая характеристика микрокредитной организации, а так же суть ее деятельности, так же рассмотрена проблема расчетов между микрокредитной организацией и клиентами (заемщиками). Так же рассмотрена правовая основа работы микрокредитных организаций, и проблема безграмотности населения при получении микрозаймов.

На сегодняшний день на рынке активно развит такой вид предпринимательской деятельности, как микрокредитные организации. Микрокредитная организация – юридическое лицо предоставляющее заем денежных средств физическим и юридическим лицам на определенных условиях. Как правило, это небольшие суммы предоставляемые к займу от 5тыс. до 30тыс. рублей. Срок, на который предоставляется заем на небольшой период времени, как правило, до одного года. При предоставлении такого рода услуги между заемщиком и кредитором чаще всего заключается договор займа. При этом правовое положение сторон регулируется Федеральным законом от 02.07.2010 №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», а так же Гражданским кодексом Российской Федерации, а именно Главой 42 §1 Заем. Вышеуказанный закон раскрывает такие понятия как:

1) микрофинансовая деятельность – деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности в соответствии со статьей 3 настоящего Федерального закона, по предоставлению микрозаймов (микрофинансирование);

2) микрофинансовая организация – юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом;

3) микрозаем – заем, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, в сумме, не превышающей один миллион рублей;

В соответствии со ст. 807 ГК РФ. По договору займа одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (займа). Договор чаще всего заключается в письменной форме в соответствии со ст. 808 ГК РФ. В ст. 809 ГК РФ указано, если иное не предусмотрено законом или договором займа, займодавец имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа в размерах и в порядке, определенных договором. При отсутствии в договоре условия о размере процентов их размер определяется существующей в месте нахождения займодавца ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования) на день уплаты заемщиком суммы долга или его соответствующей части.

Таким образом, на стадии выдачи, микрозайм это правомерное действие, так почему же так много людей, которые попадают в глубокую долговую яму, и становятся должниками микрокредитных организаций.

Проблема в том, что чаще всего при заключении договора займа, заемщик не вчитается условия заключения договора, где прописаны условия выдачи займа, сроки его уплаты, вид и размер процентной ставки, и другие условия заключения договора, а ведь именно этим и опасны микрозаймы. Так же известны случаи, когда микрокредитные организации избегали встречи со своими заемщиками, для того чтобы прошли беспроцентные сроки уплаты микрозайма, для того чтобы в последствии заемщик попал в долговую яму, что само по себе является мошенничеством, а гражданам, как заемщику все равно придет-

ся уплатить долг, если они согласились на условия договора и подписали его. Ведь вся суть состоит в грамотном составлении договора займа опытными юристами, с использованием профессиональных терминов, понятных не каждому человеку. Другой вопрос, это какими методами пытаются вернуть долг кредитные организации, теоретически это должно быть исковое заявление в суд по конкретному виду договора. Существует большой опыт в судебной практике по таким делам и чаще всего суд оказывается на стороне кредитора и обязывает выплатить долг.

Но на практике, чаще всего такие организации используют совсем другие методы воздействия на своих клиентов, а именно, угрозы, вымогательство, хулиганские действия, так же часто прибегают к услугам специальных организаций «выбивающим» долги и коллекторским службам. При таких методах воздействия на должника, последний может обратиться в суд с соответствующим иском. Существует огромная база судебной практики по таким делам и чаще всего суд оказывается на стороне кредитора и обязывает выплатить долг.

Что же делать, чтобы не оказаться в подобной ситуации? Во-первых, необходимо всегда читать условия заключения договора, и если заемщик не обладает определенными юридическими или экономическими знаниями, то лучшего всего проконсультироваться с соответствующими специалистами перед заключением договора, а если нет такой возможности, то подробно выяснить всю информацию о договоре и непонятных терминах у сотрудников микрокредитной организации, и если в этом случае будет предоставлена ложная информация или попытка намеренно ввести в заблуждение клиента, то это уже будет, скорее всего, приравнено к мошенничеству, за которое предусмотрена уголовная ответственность, но доказать свою правоту будет тяжело. Таким образом для решения проблем в микрокредитовании связанных с финансовой и правовой безграмотностью населения необходимо повышать общую экономическую и юридическую культуру в обществе, необходимо создание и поддержка некоммерческих общественных консультационных центров, проведение семинаров по повышению экономической грамотности на крупных предприятиях и общественными организациями и профсоюзами, а так же совершенствовать законодательство, для того чтобы обеспечить правовую защиту населения от мошенников.

Василова А. И., Ханнанова Т. Р., к.ю.н., профессор

Башкирский государственный аграрный университет

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕПОДГОТОВКА СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В современном мире одной из причин успеха местного самоуправления является уровень профессиональных знаний муниципальных служащих. Знания – это основа профессионализма всех кадров и совершенствования социальной структуры общества. Для всех муниципальных служащих ставится задача актуализации имеющихся знаний и навыков управленческой работы в связи с изменившимися социально-экономическими и политическими условиями.

Процесс развития управленческого труда характеризуется усложнением его содержания, качественными изменениями в трудовых функциях, а, следовательно, в обязанностях и требованиях, которые предъявляются к персоналу управления. Сложность управленческого труда требует специальной профессиональной подготовки.

Развитие профессиональной компетенции и компетентности муниципального служащего требует непрерывного обновления и реализации комплекса профессиональных знаний и практического опыта эффективного управления экономическими, социально-культурными и политическими процессами на территории МО для достижения целей местного самоуправления – удовлетворения потребностей жизнеобеспечения населения и развития муниципального образования. Основа развития муниципального служащего как специалиста-управленца в системе постоянного профессионального об-

разования (как основного, так и дополнительного). Муниципальные служащие овладевают необходимыми навыками, умениями управления главным образом в процессе практической деятельности.

Необходимо проводить оценку обучения, чтобы показать его эффективность для муниципального управления. Хотя это уже практически стало нормой при формировании бюджета: «обучение – то, что исключается в первую очередь в условиях недостаточности бюджетных средств». А стоило бы провести оценку эффективности расходов на обучение, сопоставив их с уровнем иных расходов при неграмотном управлении. Это, кстати, теперь уже требуется в условиях нового правового регулирования бюджетного устройства и бюджетного процесса в РФ.

На основании п. 7 ч. 1 ст. 11 Федерального закона «О муниципальной службе в РФ» от 02.03.2007 № 25-ФЗ муниципальный служащий имеет право на повышение квалификации в соответствии с муниципальным правовым актом за счет средств местного бюджета. Это означает, что в муниципальном образовании должны быть урегулированы вопросы периодичности, задач, форм обучения, порядка его планирования, муниципальных минимальных стандартов в этой области, нормирования расходов на повышение квалификации и другие вопросы, обеспечивающие муниципальному служащему его право на повышение квалификации, т.е. являющиеся правовыми гарантиями реализации предоставленного законом права. Обязанности муниципального образования по повышению квалификации муниципального служащего, установленные муниципальным правовым актом (актами), являются расходными обязательствами местного бюджета. При формировании бюджета, в него должны быть включены расходы на исполнение данного обязательства. Это требует очень тщательного планирования повышения квалификации муниципальных служащих, причем не на один год, а как минимум на среднесрочную перспективу.

Однако Федеральный закон о муниципальной службе устанавливает не только право муниципального служащего на повышение квалификации, но и его обязанность поддерживать уровень квалификации, необходимый для надлежащего исполнения должностных обязанностей (п. 5 ч. 1 ст. 12). Это означает, что наряду с формированием органами местного самоуправления заказа на периодическое повышение квалификации муниципальных служащих, сам служащий должен постоянно осуществлять самообразование и самообучение, отслеживать появление и изучать новые формы, методы, технологии муниципального управления, обеспечивающие высокую эффективность осуществления должностных обязанностей.

В соответствии с п. 3 ст. 5 Федерального закона «О муниципальной службе» взаимосвязь муниципальной службы и государственной гражданской службы обеспечивается посредством единства требований к подготовке, переподготовке и повышению квалификации муниципальных служащих и государственных гражданских служащих. Это означает, что все установленные Федеральным законом «О государственной гражданской службе» требования к подготовке, переподготовке и повышению квалификации государственных гражданских служащих в полной мере распространяются и на муниципальных служащих. Тем самым к правовой основе подготовки, переподготовки и повышению квалификации муниципальных служащих относятся нормы Федерального закона «О государственной гражданской службе в РФ» и положения иных законодательных актов по вопросам подготовки, переподготовки и повышению квалификации государственных гражданских служащих.

Надо отметить, что данные вопросы достаточно полно урегулированы в федеральном законодательстве. Основы регулирования вопросов переподготовки и повышения квалификации государственных служащих, в том числе гражданских, закладывает Федеральный закон от 27.05.2003 № 58-ФЗ «О системе государственной службы РФ». Развивая его нормы, Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе в РФ» устанавливает (ст. 53), что гражданским служащим при определенных условиях, предусмотренных рассматриваемым Федеральным законом или

иными нормативными правовыми актами РФ, законами или иными нормативными правовыми актами субъекта РФ, может предоставляться право на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку с сохранением на этот период замещаемой должности гражданской службы и денежного содержания. Соответственно, данные положения распространяются и на муниципальных служащих. В том числе требуется учитывать и положения законодательства субъектов РФ о государственной гражданской службе субъекта РФ.

Такие дополнительные условия на федеральном уровне установлены ч. 4 ст. 62 указанного ФЗ: основанием для направления гражданского служащего на профессиональную переподготовку, повышение квалификации или стажировку являются назначение гражданского служащего на иную должность гражданской службы в порядке должностного роста на конкурсной основе; включение гражданского служащего в кадровый резерв на конкурсной основе; результаты аттестации гражданского служащего. Они развиваются и расширяются Указом Президента РФ от 28.12.2006 № 1474 «О дополнительном профессиональном образовании государственных гражданских служащих РФ». В утвержденном этим Указом Положении «О порядке получения дополнительного профессионального образования государственными гражданскими служащими РФ» в п. 3 перечисляются выше-названные основания с уточнением случая по результатам аттестации: решение аттестационной комиссии о соответствии гражданского служащего замещаемой должности гражданской службы при условии успешного освоения им образовательной программы. Кроме того, Положением дополнительно определяются следующие условия и виды дополнительного образования:

- профессиональная переподготовка гражданского служащего осуществляется с учетом профиля его образования в случаях, предусмотренных п. 3 Положения, а также в случае изменения вида его профессиональной служебной деятельности;

- гражданский служащий, замещающий должность гражданской службы категории «помощники (советники)», «специалисты» или «обеспечивающие специалисты», в случае его назначения в порядке должностного роста на должность гражданской службы категории «руководители» направляется на профессиональную переподготовку. По результатам профессиональной переподготовки гражданскому служащему может быть присвоена дополнительная квалификация. Необходимость в прохождении профессиональной переподготовки гражданскими служащими, замещающими должности гражданской службы категории «руководители», «помощники (советники)» или «специалисты», относящиеся к высшей и главной группам должностей, а также должности гражданской службы категории «обеспечивающие специалисты», относящиеся к главной группе должностей, с присвоением им дополнительной квалификации определяется представителем нанимателя;

- повышение квалификации гражданского служащего осуществляется в случаях, предусмотренных п. 3 Положения, по мере необходимости, определяемой представителем нанимателя, но не реже одного раза в три года;

- гражданский служащий, впервые принятый на должность гражданской службы, направляется на повышение квалификации по истечении испытательного срока или шести месяцев после поступления на гражданскую службу.

- гражданский служащий в случае его назначения в порядке должностного роста на должность гражданской службы иной группы в пределах одной категории должностей направляется на повышение квалификации;

- стажировка гражданского служащего осуществляется в случаях, предусмотренных п. 3 Положения, по мере необходимости, определяемой представителем нанимателя. Целью стажировки, которая проходит в государственных органах или иных организациях, является изучение передового, в том числе зарубежного, опыта; закрепление теоретических знаний, полученных гражданским служащим в период профессиональной переподготовки или повышения квалификации, и приобретение практических навыков и умений для их эффективного использования при исполнении им своих должностных обязанностей.

Статьей 62 Федерального закона «О государственной гражданской службе в РФ» установлено, что повышение квалификации гражданского служащего осуществляется по мере необходимости, но не реже одного раза в три года. Этот срок, определяющий периодичность повышения квалификации, не должен нарушаться и в отношении муниципальных служащих. При этом, при необходимости, срок между повышением квалификации может быть уменьшен. Особенно это актуально в настоящее время в связи с проведением реформы местного самоуправления, административной и бюджетной реформ, изменением в разграничении компетенции между уровнями публичной власти.

Таким образом, для предоставления гарантий и компенсаций, связанных с повышением квалификации муниципальных служащих, в трудовом договоре с муниципальным служащим необходимо предусматривать соответствующие нормы, а также при направлении служащего на обучение должно быть заключено соглашение – дополнительный договор в соответствии со ст. 197 ТК РФ. Ввиду отсутствия установленных законом обязанностей МО предоставлять гарантии и компенсации в связи с получением дополнительного образования, такие положения в трудовой договор и заключение дополнительного договора возможны только в случае, если обязанности МО по предоставлению гарантий и компенсаций муниципальным служащим предусмотрены МПА.

Список литературы:

1. О муниципальной службе в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон от 2 марта 2007 года № 25-ФЗ : Принят Государственной Думой 7 февраля 2007 года: одобрен Советом Федерации 21 февраля 2007 года : (ред. от 04.03.2014 N 23-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. О системе государственной службы Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон от 27 мая 2003 года № 58-ФЗ : Принят Государственной Думой 25 апреля 2003 года: одобрен Советом Федерации 14 мая 2003 года : (ред. от 02.07.2013 N 185-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

3. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс] : федеральный закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ : Принят Государственной Думой 7 июля 2004 года: одобрен Советом Федерации 15 июля 2004 года : (ред. от 02.12.2013 N 350-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

4. О дополнительном профессиональном образовании государственных гражданских служащих Российской Федерации [Электронный ресурс] : Указ президента РФ от 28 декабря 2006 года № 1474: (ред. от 04.12.2009 N 1382-УП) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Ватлин А.А.

Тамбовский государственный университет имени Г.Р.Державина
**МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ С УЧЕТОМ
МЕНТАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ СОТРУДНИКОВ**

Дается трактовка понятия «ментальность». Обозначаются причинно-следственные связи учета ментальных особенностей в менеджменте организации.

Ментальность или менталитет, в последнее время все чаще употребляемый модный термин, обозначает трудно определяемое понятие, содержание которого может значительно варьироваться в зависимости от разных внешних и внутренних факторов. Актуальность изучения менталитета социума в контексте организационной культуры детерминирована следующими причинами:

- анализ психологической реакции при изменении внешних условий;
- изменение производительности при коррекции стимулирующих факторов;
- повышение результативности проводимых организационных преобразований, трансформаций и изменений;

- формирование крепкой команды, нацеленной на результат;
- профилактика девиантного поведения в организации и др.

Французское слово *mentalite* (заменяемое сейчас зачем-то немецким *mentalitat*) введено в исследовательский оборот для обозначения человеческого начала культурно-исторических макромасс.

Понятию ментальность нельзя дать однозначное социологическое, психологическое или культурологическое определение, и различные ученые дают свою трактовку данного термина.

В концепции истории Ф. Броделя к ментальным структурам отнесены, помимо действий людей и событий, семейные связи, демографические нормы воспроизводства народонаселения, символические системы, быт и даже географическая сфера обитания [1].

Ментальность часто понимают как синоним сознания, ассоциирующийся с такими понятиями, как национальный характер (по терминологии З.В. Сикевича), «социальный архетип» (по терминологии К.А. Касьяновой), национальное сознание, духовный фактор, являющийся состоянием коллективного духа, народный дух или «внутренняя форма» (по терминологии В. фон Гумбольдта).

Менталитет представляет собой многогранное явление. С одной стороны, это система устоявшихся установок, паттернов поведения и мышления, особенностей получения, преобразования и генерирования новой информации, некий социальный опыт, с другой, менталитет – это гибкое образование, способное к трансформации и наращиванию психологической «ткани». Другими словами, каждый человек, обладая определенным мировоззрением, расширяет его, замещая или ликвидируя определенные фрагменты новыми, более релевантными и практичными

Настроения, ожидания, групповое сознание являются нематериальными субстанциями. Организационная система наиболее стабильна в условиях умелого управления этими категориальными составляющими ментальности. Инициативы в плоскости организационной культуры первоначально следует тестировать в области психологической реакции сотрудников, а также на характер и качество возникающих адаптивных процессов. Такой анализ может проводиться на интуитивной основе посредством рефлексии либо задействовать более широкий исследовательский аппарат в зависимости от масштаба и качества проводимых мероприятий. Подстройка на уровне ценностей, скрытых в коллективных представлениях и коллективном бессознательном, особенно актуальна при проведении коренных изменений. В противном случае нововведения могут быть отторгнуты. Можно утверждать, что именно психология, ментальность в широком смысле слова, становится зачастую противодействующим элементом на пути внедрения и развития организационной культуры.

Русский народ отличается своеобразием, самобытностью и неповторимостью. Основные глубинные черты и особенности русского народа существуют по своей собственной логике, по законам социально-психологической наследственности и трансформации. Они прямо не согласуются с новыми экономическими установками, с законами экономических моделей, привносимых извне. А последние непосредственно и сразу не отражаются на духовно-психологическом облике народа. Наоборот, традиционные его особенности влияют на экономические механизмы и структуры, нетипичные для русского этнофора и его культуры и способны привести к отторжению культурной надстройки на уровне архетипов не только сознания, но и поведения, поскольку истинная причина неприятия не будет осознаваться и рефлексироваться. Этот момент массового сознания иногда не учитывается представителями компаний, усиленно проталкивающих «инородную» организационную культуру в сознание рядового сотрудника.

Таким образом, нельзя игнорировать связь темпа и глубины культурных изменений в организации с внутренней психологической готовностью к ним людей. Не все, что объективно назрело, субъективно оправдано в том виде и темпах, каких это видится. Во

избежание дополнительных конфликтов, купирования и непринятия культурных реформаций нельзя без особой надобности пренебрегать психологическим комфортом сотрудников.

Список литературы:

1. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв. Структуры повседневности: возможное и невозможное. – М, 2007.

***Вахитова Т.М. кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет***
**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ УСЛУГ:
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

Сфера услуг рассматривается как объект предпринимательской деятельности, анализируются содержание категории «услуга» и ее особенности в сфере предпринимательства, место и содержание сферы услуг в рамках современной структуры экономики, особенности современного предпринимательства в сфере услуг в регионах РФ (на примере Республики Татарстан)

Одной из важнейших тенденций развития мировой экономики на современном этапе является увеличение доли сферы услуг в совокупном объеме ВВП.

Это находит выражение в росте темпов производства услуг в сравнении с материальным производством, значительном увеличении спектра предлагаемых услуг, росте числа занятых в этой области.

Особенно наглядно данная тенденция проявляется в странах с развитой социально-экономической системой, где доля услуг в совокупном ВВП в настоящее время составляет около 70% , и примерно на таком же уровне находится в среднем показатель численности занятых в сфере услуг в общей численности работников.

Развитие сферы услуг обусловлено общественным разделением труда и, как следствие, специализацией звеньев экономической системы на оказание услуг, усилением интеграции материальных и нематериальных элементов производства. Отмечается, что определяющими факторами развития сферы услуг в мировом масштабе в последние десятилетия являются научно-техническая революция и структурно-технологическая перестройка материального производства. Наряду с этим для современного этапа развития мировой экономики характерны усиление межстрановых, межрегиональных и межотраслевых связей в сфере услуг, интенсивная информатизация происходящих в ней процессов на всех уровнях, инновационность в используемых технологиях и управлении.

Важное стимулирующее воздействие на расширение спектра оказываемых услуг и увеличение их объема имеет возрастающая индивидуализация потребностей населения и производства в тех или иных видах услуг.

Развитию отраслей сферы услуг способствуют и такие факторы, как сравнительно незначительный стартовый капитал, необходимый на этапе создания относящихся к ней организаций, короткие сроки окупаемости инвестиций во многих отраслях сферы услуг вследствие сравнительно непродолжительного производственного цикла.

В целом при оценке состояния и перспективы развития сферы услуг в современной экономике, часто определяемой как постиндустриальная и информационная отмечается, что в структуре услуг наблюдается тенденция их смещения в направлении к наукоемким видам, а также к социально-ориентированным, обеспечивающим необходимое качество жизни населения.

Инвестиционная привлекательность сферы услуг определила возрастающий интерес к ней со стороны предпринимателей, представляющих, в основном, малый и средний бизнес.

Среди отраслей сферы услуг наибольшее развитие получили отрасли торговли, общественного питания, финансового обслуживания населения. В последнее время весьма динамично развиваются сфера транспортного и информационного обслуживания, индуст-

рия гостеприимства (туристический и гостиничный бизнес), сервисное обслуживание юридических и физических лиц.

Вместе с тем сфера услуг в России испытывает отрицательное влияние таких факторов, как отсутствие необходимой адаптивности организаций сферы услуг государственного сектора экономики к изменениям характеристик потребительского спроса, весьма низкий уровень конкуренции между организациями сферы услуг, несовершенство ряда положений законодательной и нормативно-правовой базы, регламентирующих те или иные аспекты деятельности организаций сферы услуг, подготовки управленческих кадров и специалистов для организаций сферы услуг. Татарстан – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Республика расположена в центре крупного индустриального района Российской Федерации, на пересечении важнейших магистралей, соединяющих восток и запад, север и юг страны. В целях развития потребительского сектора в республике принята Программа развития конкуренции в Республике Татарстан, утвержденная Постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 31.12.2009г. №934, Программа «Развитие и размещение производительных сил на основе кластерных подходов до 2020 года и на период до 2030 года», утвержденная постановлением Кабинета Министров от 22.10.2008г. №763. Потребительский рынок Республики Татарстан обеспечивает сферу конечного потребления товаров и услуг 3,8 млн. жителей и более 1 млн. гостей республики. На сегодняшний день в Республике Татарстан функционирует около 15 тыс. предприятий розничной торговли, 4,5 тыс. предприятий общественного питания, более 4 тыс. предприятий бытового обслуживания, 92 рынка, на которых созданы 30,5 тыс. торговых мест. На предприятиях потребительского рынка республики работает 18,5% от численности занятого населения Татарстан, что составляет 334,7 тыс. человек. В отраслевой структуре валового регионального продукта Республики Татарстан доля потребительского рынка товаров и услуг занимает второе место после промышленности и составляет 13%. По объемам оборота розничной торговли и общественного питания Республика Татарстан входит в первую десятку среди регионов Российской Федерации, а по объему оборота бытового обслуживания населения находится на 3 месте в Российской Федерации. Основу рыночной инфраструктуры сферы потребительского рынка составляет средний и малый бизнес. В 2010 году доля частного сектора в структуре реализации бытовых услуг составила 90%, в сфере общественного питания – 98%. Доминирование малого бизнеса обусловлено ориентацией сферы услуг на локальные рынки. Сфера торговли, оказания услуг питания и бытовое обслуживание населения играет значительную роль в создании комфортных условий для жизни, работы и отдыха жителей и гостей республики. В структуре общего объема бытовых услуг удельный вес отдельных видов услуг распределяется следующим образом: ремонт и строительство жилья составляет 41,1%, техническое обслуживание и ремонт транспортных средств, машин и оборудования – 16,6%, ритуальные услуги – 11,7 %, услуги парикмахерских – 7,6%, ремонт и пошив швейных и меховых изделий – 4,7 %.

Формирование благоприятной предпринимательской сферы является главной задачей современной российской экономики, способствующей развитию предпринимательской деятельности хозяйствующих структур в условиях экономического кризиса и дающей возможность максимально быстрой их адаптации, где в качестве основных факторов и условий формирования предпринимательской сферы предлагаем выделить институциональные, экономические, политические, научно-технические, демографические, природно-климатические, социально-культурные факторы и, как условие, предпринимательскую инфраструктуру, качественное наличие которых позволяет оценить ее как благоприятную.

Министерство экономики Республики Татарстан разрабатывают различные программы по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства, такие как :

- международный открытый грантовый конкурс;
- лизинг-гранты;
- конкурс лучших социально ориентированных проектов некоммерческих организаций;
- образовательные программы для социально ориентированных некоммерческих организаций и т.д.;

Развитие предпринимательства возможно только при создании адекватной перспективному развитию страны правовой среды, устанавливающей права, обязанности и гарантии дееспособным гражданам на занятие предпринимательской или иной законной экономической деятельностью, защищающей цивилизованных предпринимателей от противоправных действий государственных органов должностных лиц, криминальных структур. Регулирующая роль государства в процессе становления цивилизованного предпринимательства, защите законных интересов предпринимателей, обеспечение им гарантий как гражданам и организациям безусловно важна, однако государство не должно чрезмерно вмешиваться в конкретную предпринимательскую деятельность, поскольку по своей сути предпринимательство – это свободная деятельность дееспособных граждан, но вместе с тем оно выступает гарантом экономической и политической свободы предпринимателей, в том числе в сфере услуг.

Список литературы:

1. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента; пер. с англ. под ред. Л.Г.Зайцева, М.И.Соколовой.- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. 209с.
2. Бурменко Т.М. Сфера услуг. Экономика / Т.М.Бурменко.- М.: Кнорус, 2008.- 328с.
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики <http://www.tatstat.ru/>

Вахитова Д.Х., Насырова А.Д., к.э.н., доцент

Башкирский государственный аграрный университет

УЧЕТ АРЕНДЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СПК «АУРГАЗЫ» АУРГАЗИНСКОГО РАЙОН

Настоящая статья посвящена теме «УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ СПК «АУРГАЗЫ» АУРГАЗИНСКОГО РАЙОНА». Были рассмотрены такие таблицы как: «Состав и структура основных производственных фондов», «Показатели экономической эффективности использования основных фондов», «Факторы влияющие на фондоотдачу». Итак, в течение отчетного года произошло уменьшение фондоотдачи основных средств предприятия на 0,11.

Аренда - это основанное на договоре возмездное временное владение и пользование или временное пользование имуществом. В аренду могут быть переданы земельные участки и другие природные объекты, предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие виды имущества, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования.

Возможны два варианта бухгалтерского учета аренды основных средств в зависимости от того, является или не является аренда предметом деятельности арендодателя. В любом случае при передаче в аренду объектов основных средств производится запись по дебету субсчета «Основные средства, переданные в аренду» в корреспонденции с кредитом субсчета «Собственные основные средства» к счету 01 «Основные средства».

Вариант I - аренда является предметом деятельности арендодателя. В учете арендодателя сумма причитающейся арендной платы входит в объем реализации и отражается в составе доходов по обычным видам деятельности. Таким образом, на сумму начисленной платы за предоставление услуг по передаче в аренду объектов основных средств делается запись:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты по арендной плате» Кредит 90 «Продажи», субсчет «Выручка».

Все затраты, связанные с оказанием услуг по передаче в аренду основных средств и начисленным по ним амортизационным отчислениям, аккумулируются на калькуляционном счете 20 «Основное производство»: Дебет 20 «Основное производство» Кредит 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и др.

В конце месяца все накопленные затраты списываются: Дебет 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж» Кредит 20 «Основное производство».

Кроме того, в дебете счета 90 «Продажи» отражается и начисление к перечислению НДС по оказанной услуге:

Дебет 90 «Продажи», субсчет «Налог на добавленную стоимость» Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС».

Таким образом, при сопоставлении двух сторон счета 90 «Продажи» выявляется финансовый результат от оказания арендных услуг и делаются бухгалтерские записи:

Дебет 90 «Продажи», субсчет «Прибыль (убыток) от продаж» Кредит 99 «Прибыли и убытки» - на полученную прибыль;

Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 90 «Продажи», субсчет «Прибыль (убыток) от продаж» - на полученный убыток.

Получение арендной платы от арендатора отражается по дебету счетов денежных средств в корреспонденции с кредитом счета 62

«Расчеты с покупателями и заказчиками субсчет «Расчеты по арендной плате».

Вариант II передача объектов основных средств не является предметом деятельности арендодателя, то его доходы и расходы по аренде включаются в состав операционных доходов и расходов.

В этом случае при начислении причитающейся арендной платы делаются следующие бухгалтерские записи: Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по арендной плате» Кредит 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие доходы».

Амортизационные отчисления начисляет собственник объектов основных средств: Дебет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы» Кредит 02 «Амортизация основных средств».

Кроме того, на дебете счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы» собираются в течение месяца все затраты, связанные с оказанием арендных услуг.

Таким образом, на счете 91 «Прочие доходы и расходы» накапливается вся необходимая информация для определения финансового результата от оказания арендных услуг и отражается: Дебет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Сальдо прочих доходов и расходов» Кредит 99 «Прибыли и убытки» - полученная прибыль; Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Сальдо прочих доходов и расходов» - полученный убыток.

Поступление от арендатора арендных платежей отражается по кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по арендной плате» и дебету счетов денежных средств.

Порядок отражения в бухгалтерском учете арендных операций у арендатора. Основные средства, полученные арендатором, принимаются на забалансовый учет в оценке, указанной в договоре аренды. При этом делается простая бухгалтерская запись по дебету счета 001 «Арендованные основные средства».

Если арендованные объекты основных средств используются у арендатора для производства продукции (оказания услуг, выполнения работ), то арендная плата рассматривается как расход по обычному виду деятельности и включается в текущие затраты: Дебет 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по арендной плате».

Затраты на ремонт арендованных основных средств, производимые арендатором (предусмотренные договором аренды), также учитываются в составе его расходов по обычным видам деятельности.

Если арендованные объекты используются арендатором для непроизводительных нужд, то арендная плата отражается: Дебет 29 «Обслуживающие производства и хозяйст-

ва» Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по арендной плате».

При фактическом перечислении арендных платежей дебетуется счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по арендной плате» и кредитуются счета денежных средств.

Рассмотрим пример сдачи основного средства в аренду в СПК «Аургазы» Аургазинского района Республики Башкортостан. Заключен договор аренды на 6 месяцев с 1.01.2013 года, объект аренды транспортное средство-трактор, стоимость по договору 220 000 руб., срок полезного использования 8 лет, расчет ежемесячный.

Таблица 1

Расчет арендной платы за месяц

| Показатели | Сумма |
|---|-----------|
| Первоначальная стоимость | 1 220 000 |
| Норма амортизации (100/8/12) | 1,04% |
| Сумма амортизации за месяц (1 220 000*1,04/100) | 12688 |
| Прибыль (20%) | 2538 |
| НДС (18%) | 2741 |
| Итого арендная плата за месяц | 17967 |

Таблица 2

Регистрация фактов хозяйственной жизни за январь

| Содержание фактов хозяйственной жизни | Сумма, тыс. руб. | Корреспондирующие счета | |
|---|------------------|-------------------------|--------|
| | | Дебет | Кредит |
| Сдача объекта в аренду | 1 220 000 | 01/2 | 01/1 |
| Начислена арендная плата | 17967 | 76/1 | 91 |
| Начислен НДС в бюджет | 2741 | 91 | 68 |
| Начислена амортизация по арендованному ОС | 12688 | 91/2 | 02/2 |
| На расчетный счет получена арендная плата | 17967 | 51 | 76/1 |
| Определен финансовый результат от аренды | 2538 | 91 | 99 |

В результате сдачи в аренду транспортного средства предприятием получен доход - 2538 руб.

Список литературы:

1. Гвоздикова, К.В. Налоговый вестник / К.В. Гвоздикова // Российский налоговый журнал.-2012.-№ 22.
2. Трапезников, А.Т. Расчет [Текст] /экономический журнал/ А.Т. Трапезников. - М.: ТК Велби, 2011
3. Алексеева, А.И.Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие /А. И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева. - КНОРУС, 2009. - 688с.
4. Басовский, Л.Е.Экономический анализ: пособие /Л.Е. Басовский и др.- М.:ИНФРА-М, 2010. - 222с.
5. Савицкая, Г.В.Экономический анализ :учебник для вузов / Г.В. Савицкая-М.: Новое издание,2007. - 678с.
6. Бычкова. С .М.Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве [Текст]\С.М Бычков.- учеб пособие.- М.: Финансы и статистика, 2010. 359 с.
7. Кондраков, Н.П.Бухгалтерский учет: Учебник. [Текст] / Н.П.Кондракова,- М.:ИНФРА-М,2005.164с.

Вахитова Д.Х., Насырова А.Д., к.э.н., доцент

Башкирский государственный аграрный университет

**УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
НА ПРИМЕРЕ СПК «АУРГАЗЫ» АУРГАЗИНСКОГО РАЙОНА**

Настоящая статья посвящена теме «УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ СПК «АУРГАЗЫ» АУРГАЗИНСКОГО РАЙОНА». Были рассмотрены такие таблицы как: «Состав и структура основных производственных фондов», «Показатели экономической эффективности использования основных фондов», «Факторы влияющие на фондоотдачу». Итак, в течение отчетного года произошло уменьшение фондоотдачи основных средств предприятия на 0,11.

Основной признак предприятия-наличие в его собственности, хозяйственном ведении обособленного имущества. Именно оно обеспечивает материально-техническую возможность функционирования предприятия, его экономическую самостоятельность и надежность. Без определенного имущества не могут осуществлять свою деятельность ни крупные, ни малые предприятия, ни индивидуальные предприниматели.

Наличие основных фондов и их структура в СПК «Аургазы» Аургазинского района характеризуются данными таблицы 1, которые приведены ниже.

Таблица 1

**Состав и структура основных производственных фондов
СПК «Аургазы» Аургазинского района РБ**

| Виды основных средств | Среднегодовая стоимость | | | | | | 2012г,к 2010.% |
|--|-------------------------|-------|---------|------|---------|------|-------------------|
| | 2010 г. | | 2011 г. | | 2012 г. | | |
| Здания и сооружения | 6155 | 26 | 6000 | 26 | 8780 | 47,8 | 142,6 |
| Машины и оборудова- ние | 5201 | 22 | 4519 | 19 | 1376 | 7,5 | 26,5 |
| Транспортные средства | 95 | 0,4 | 309 | 1,3 | 35 | 0,2 | 36,8 |
| Производственный и хозяйственный инвен- тарь | 22 | 0,004 | 36 | 0,2 | 32 | 0,2 | 145,5 |
| Рабочий скот | 73 | 0,3 | 73 | 0,3 | 64 | 0,4 | 87,6 |
| Продуктивный скот | 10144 | 42 | 10145 | 43,2 | 7327 | 39,9 | 72,2 |
| Многолетние насажде- ния | 66 | 0.27 | 64 | 0,3 | 62 | 0,3 | 93,9 |
| Другие виды основных средств | 2365 | 9,8 | 2320 | 9,8 | 708 | 3,9 | 30 |
| Итого | 24121 | 100 | 23466 | 100 | 18384 | 100 | 635 |

Анализируя таблицу 1 можно сделать следующие выводы: наибольший удельный вес в структуре основных средств составляют продуктивный скот, здания и сооружения. Так если удельный вес зданий и сооружений в 2010 году снизился на 26 %, то в 2012 году соответственно 47,8%. По продуктивному скоту удельный вес снизился с 42%до 39,9%. Как видно из данных таблицы 1, стоимость основных средств уменьшилась на 5737 тыс. руб или на 23,8%, а (в 2010 году их стоимость составляла 241121тыс. руб) против значения в 2012 году 18384 тыс. руб.

Экономическая эффективность использования основных фондов характеризуется такими показателями как фондоотдача и фондоемкость, фондовооруженность труда, степень использования основных производственных мощностей. Рассмотрим данные показатели в анализируемом хозяйстве

Таблица 2

Показатели экономической эффективности использования основных фондов в СПК «Аургазы»

| Показатель | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2012г. к 2010, % |
|------------------------|---------|---------|---------|------------------|
| Фондоотдача | 0,37 | 0,19 | 0,29 | 78,4 |
| Фондоемкость | 2,68 | 5,14 | 3,46 | 129,1 |
| Фондовооруженность | 1524,0 | 1563,0 | 1463,7 | 96,0 |
| Фондооснащенность | 9,83 | 10,08 | 10,09 | 102,6 |
| Коэффициент роста | 1,05 | 1,00 | 1,00 | 95,2 |
| Коэффициент выбытия | 0,11 | 0,07 | 0,03 | 27,3 |
| Коэффициент обновления | 0,15 | 0,07 | 0,03 | 20,0 |

Как видно из таблицы 2 при снижении фондоотдачи на 21,6%, фондоемкость повысилась на 29,1%, что является положительным фактором для предприятия с одной стороны, так как высокая обеспеченность предприятий основными производственными фондами приводит к своевременному выполнению важнейших технологических операций, снижению трудоемкости и уменьшению материально-денежных затрат на производство единицы продукции. Фондовооруженность имеет тенденцию к сокращению на 4%, а фондооснащенность в хозяйстве за 3 года имеют тенденцию к росту: в 2012 году по сравнению с 2010 г. этот показатель возрос на 2,6%

Важнейший фактор повышения фондоотдачи обеспечение оптимальной структуры основных средств производственных фондов и в первую очередь фондов растениеводства и животноводства. Хозяйства, в которых это сочетание оптимально, имеют более высокие фондоотдачи и других показателей эффективности сельскохозяйственного производства.

Эффективность использования основных средств производства во многом зависит от их технического состояния, степени обновления износа. Фондоотдача показывает, сколько продукции (или прибыли) получает организация с каждого рубля имеющихся у нее основных фондов.

Рассмотрим факторы, влияющие на фондоотдачу.

Таблица 3

Факторы влияющие на фондоотдачу

| Показатели | 2010г | 2012г | Изменения, (+,-) |
|---|---------|---------|------------------|
| Выручка (тыс. руб) | 16498 | 13101 | -3397 |
| Среднегодовая сумма основных производственных фондов (тыс. руб) | 24680,5 | 23793,5 | -887 |
| Фондоотдача (руб) | 0,66 | 0,55 | -0,11 |

На увеличение выпуска продукции повлияли следующие факторы:

1. Увеличение суммы основных фондов могло увеличить выпуск продукции на сумму: $-887 \cdot 0,66 = -585,4$ тыс.руб

2. Уменьшение фондоотдачи снизило выпуск продукции на сумму:
 $(0,11) \cdot 23793,5 = 2617,2$ тыс.руб

3. Общее влияние двух факторов (баланс факторов) составляет:
 $-887 - 4282,8 = -3504,2$ тыс.руб

$\Phi_1 = \text{Вф} / \text{ОС пл} = 13101 : 24680,5 = 0,53$

Влияние изменения выручки на фондоотдачу:

$\Delta \Phi_{\text{в}} = \Phi_1 - \Phi_{\text{пл}} = 0,53 - 0,66 = -0,13$

Влияние изменения величины основных средств:

$\Delta \Phi_{\text{об}} = \Phi_{\text{ф}} - \Phi_1 = 0,55 - 0,53 = 0,02$

Проверка

$\Delta \Phi_{\text{общ}} = \Delta \Phi_{\text{в}} + \Delta \Phi_{\text{об}} = -0,13 + 0,02 = -0,11$

Таким образом: в течение отчетного года произошло уменьшение фондоотдачи основных средств предприятия на 0,11. При этом на достигнутый прирост оказывали влияние 2 фактора. Снижение выручки с 16498 до 13101 тыс.руб. вызвало снижение фондоотдачи на 0,13, в то же время уменьшение величины основных средств предприятия с 24680,5 тыс.руб до 23793,5 тыс. руб вызвало увеличение фондоотдачи на 0,02 оборота

Список литературы:

1. Гвоздикова, К.В. Налоговый вестник / К.В. Гвоздикова // Российский налоговый журнал.-2012.-№ 22.
2. Трапезников, А.Т. Расчет [Текст] /экономический журнал/ А.Т. Трапезников. - М.: ТК Велби, 2011
3. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие /А. И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева. – КНОРУС, 2009. – 688с.
4. Басовский, Л.Е. Экономический анализ: пособие /Л.Е. Басовский и др.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 222с.
5. Савицкая, Г.В. Экономический анализ :учебник для вузов / Г.В. Савицкая.- М.: Новое издание, 2007. – 678с.
6. Бычкова, С. М. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве [Текст] \С.М Бычкова.- учеб пособие. – М.: Финансы и статистика, 2010. 359 с.
7. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. [Текст] / Н.П. Кондракова,- М.: ИНФРА-М, 2005. 164с.

***Великанова С.С., к.п.н., доцент зав. каф. документоведения
и математических дисциплин***

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный университет»

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА СЛУЖБЫ ПЕРСОНАЛА

Данная статья посвящена теоретическим вопросам организации кадрового делопроизводства, службы управления персоналом, документированию управления кадрами и организации работы с кадровой документацией, а так же самой кадровой документации.

В процессе возникновения и документального оформления трудовых отношений образуется множество документов под обобщенным названием «*кадровая документация*». Создание и ведение кадровой документации не право, а обязанность работодателя, которая регламентирована нормативно – правовыми актами. Трудовое законодательство РФ предусматривает обязанность ведения в организации различных кадровых документов. Все они в той или иной степени способны защитить работника от произвольных решений работодателя. Кадровая документация играет важную роль в жизни любого человека, так как она является подтверждением прав гражданина на социальное обеспечение по старости или инвалидности и определяет трудовой стаж при начислении пенсии.

Кадровая документация ведется в организациях независимо от их организационно-правовой формы и вида деятельности.

В соответствии с ГОСТ Р 51141-98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» «*делопроизводство – отрасль деятельности, обеспечивающая документирование и организацию работы с официальными документами*».

Соответственно, *кадровое делопроизводство* – это более узкое понятие, подразумевающее организацию работы с документами, которые касаются кадровых вопросов.

Кадровая документация – совокупность документов, отражающих наличие и движение трудовых ресурсов.

Кадровое делопроизводство – это отрасль деятельности, документирующая трудовые отношения. Кадровая документация фиксирует информацию о наличии и движении

персонала, в результате все кадровые процедуры приобретают документальное оформление (например, прием, перевод, поощрение, применение дисциплинарного взыскания, командировка, отпуск, увольнение и другое).

О важности кадровой документации свидетельствует, прежде всего, то, что любой кадровый документ фиксирует юридически значимые факты, которые являются основанием совокупности корреспондирующих друг другу прав и обязанностей работника и работодателя.

подавляющее большинство кадровых документов содержит информацию, обладающую высокой социальной значимостью. Поэтому отношение к работе с такими документами должно быть чрезвычайно серьезным. Поскольку от правильности заполнения кадровых документов зависит подтверждение определенных юридических фактов, на основе которых возникают те или иные права работника.

Ведение кадрового делопроизводства позволяет эффективно решить сразу *несколько задач*:

- документально оформить трудовые отношения, формализовать кадровые процедуры у конкретного работодателя;
- построить стройную систему управления персоналом, отвечающую стратегическим задачам руководства;
- регламентировать взаимоотношения работника и работодателя. Ведение кадровой документации позволяет добиться определенного «баланса» во взаимоотношениях работодателя и работников путем четкой регламентации их прав и обязанностей, (например, должностные инструкции регламентируют, чем конкретно должен заниматься каждый работник, его круг прав, обязанностей, объем ответственности);
- создать организационно-правовые основы трудовой деятельности, как для работников, так и для работодателя. С одной стороны кадровые документы поддерживают интересы работодателя, а с другой – направляют его для недопущения игнорирования требований трудового законодательства. Наличие грамотно составленных кадровых документов взаимовыгодно обеим сторонам трудового договора;
- разрешить трудовые споры. Очень часто от качества оформления кадровых документов зависит успех позиции работодателя при возникновении конфликтных ситуаций, особенно когда кадровая документация выступает как одно из письменных доказательств в судебном разбирательстве по трудовым спорам.

Рассмотрим **понятие и организационную структуру службы управления персоналом**.

Служба управления персоналом – совокупность подразделений и должностных лиц – носителей функций управления персоналом.

Организационная структура службы управления персоналом в небольших и малых организациях представлена чаще всего отделом кадров.

Функции службы управления персоналом (службы кадров) и их подразделений могут выполняться и отдельными должностными лицами либо их небольшим числом, что определяется масштабами организации [26, с. 10].

Задачи отдела кадров: 1) комплектование кадрами; 2) разработка кадровой политики и стратегии организации; 3) подбор, отбор и расстановка кадров на основе оценки их квалификации, личных и деловых качеств; 4) контроль правильности использования работников.

Функции отдела кадров:

- разработка прогнозов, определение потребностей в кадрах и источников их покрытия;
- формирование и ведение банка данных о количественном и качественном составе кадров, их движении;
- проведение аттестации работников;
- оформление приема, перевода и увольнения работников;

- учет личного состава;
- ведение трудовых книжек и личных дел;
- табельный учет, составление и выполнение графика отпусков;
- подготовка документов для назначения пенсий;
- подготовка материалов к поощрению и награждению работников;
- выдача справок о трудовой деятельности работников;
- подготовка документов к сдаче в архив.

Процесс документационного обеспечения кадрами можно подразделить на две взаимосвязанные части: *документирование управления кадрами и организация работы с кадровыми документами.*

Документирование управления кадрами представляет собой создание кадровых документов, обеспечивающих решение кадровых задач:

- оформление организации труда работников;
- заключение трудового договора и оформление приема на работу;
- оформление перевода на другую работу;
- оформление предоставления отпусков работникам;
- оформление поощрения работников;
- оформление дисциплинарных взысканий работников;
- оформление учета использования рабочего времени;
- оформление привлечения к работе в выходные и праздничные дни;
- оформление служебных командировок;
- прекращение трудового договора и оформление увольнения с работы.

Организация работы с кадровой документацией представляет собой процесс обработки кадровых документов, также обеспечивающих решение кадровых задач:

- ведение трудовых книжек;
- учет кадров, создание и ведение справочного аппарата;
- формирование и ведение личных дел;
- составление номенклатуры дел службы кадров;
- подготовка дел службы кадров к передаче в архив организации;
- хранение дел службы кадров в архиве организации;
- порядок передачи дел службы кадров.

Таким образом, каждая функция, выполняемая отделом кадров, предполагает составление, оформление и обработку определенного комплекса кадровой документации в зависимости от решаемой задачи.

Решение этих задач неразрывно связано с деловой и профессиональной квалификацией работников службы управления персоналом, предполагает личное участие руководителей организации и ее подразделений в работе с персоналом.

Работник, ответственный за ведение кадровой документации, должен хорошо знать трудовое законодательство, методические и нормативные материалы, касающиеся управления персоналом, правила учета личного состава, делопроизводство, владеть современными методами оценки персонала, его профессиональной ориентации, долгосрочного и оперативного планирования работы с персоналом, быть в курсе передового опыта в области управления персоналом.

Рассмотрим нормативно-методические материалы, регламентирующие документирование кадровых правоотношений и организацию работы с кадровыми документами.

Нормативно-методическую базу, регулирующую документирование трудовой деятельности работников, условно можно разделить на пять групп:

1) *федеральные нормативные акты*, касающиеся трудового права работников: Конституция РФ, Трудовой кодекс РФ, Кодекс РФ об административных правонарушениях, Гражданский кодекс РФ и др. В эту же группу входит ряд Федеральных законов: «О государственной тайне», «Об информации, информационных технологиях

и о защите информации» и другие, ряд Указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ.

2) *нормативно-методические документы по труду, делопроизводству по кадрам, классификации и стандарты кадровой документации, архивному делу*: Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих; Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих; Типовые правила внутреннего трудового распорядка для рабочих и служащих предприятий, учреждений и организаций; Межотраслевые укрупненные нормативы времени на работы по комплектованию и учету кадров; Инструкция по ведению трудовых книжек на предприятиях, в учреждениях и организациях; Государственная система документационного обеспечения управления (ГСДОУ); Типовая инструкция по делопроизводству в федеральных органах исполнительной власти; Основные правила работы архивов организаций; Перечень типовых управленческих документов, образующихся в деятельности организаций, с указанием сроков хранения, а также общероссийские классификаторы и ГОСТы.

3) *локальные нормативные акты работодателя*. К ним относятся: штатное расписание, правила внутреннего трудового распорядка, коллективный договор, положение о защите персональных данных работников, графики сменности и отпусков, положения о персонале, о комиссии по трудовым спорам, о структурных подразделениях, об оплате труда, о премировании, инструкция по делопроизводству в организации и др.

4) *литература по трудовому праву, делопроизводству по кадрам, документированию трудовой деятельности и др.*

5) *нормативные документы по кадрам самих организаций*, которые включают как общие нормативные положения, извлеченные из федеральных и ведомственных нормативных и методических документов, так и специфические положения, применяемые в организациях. К таким документам относятся, например, положение о службе кадров и должностные инструкции работников.

Под понятиями «*кадровая документация*» или «*документация по личному составу*» подразумевают круг документов, содержащих сведения о работниках организации и деятельности самой кадровой службы.

Документы, используемые в управлении персоналом, классифицируются по следующим видам:

- *организационно-кадровая документация* – устав организации, штатное расписание, правила внутреннего трудового распорядка (положение о персонале), положения о структурных подразделениях, положения (инструкции, стандарты предприятия) о выполнении отдельных видов работ, должностные инструкции;

- *организационно-распорядительная документация*, которую условно можно подразделить на два вида:

- *распорядительная документация* – приказы, постановления, распоряжения, указания, решения;

- *информационно-справочная документация* – письма, телеграммы, телефонограммы, факсы, акты, протоколы, докладные и объяснительные записки;

- *документация по личному составу* [26, с. 29].

К документам по личному составу относятся:

- трудовые договоры (контракты), заключенные с работниками;
- приказы (о приеме, увольнении, переводе, командировании сотрудников, предоставлении им отпуска, поощрении или наказании и пр.);

- трудовые книжки;

- личные карточки по форме № Т-2;

- личные дела;

- лицевые счета по заработной плате;
- автобиографии;
- личные листки по учету кадров или анкеты;
- характеристики и рекомендательные письма.

Трудовой договор (контракт) – документ, фиксирующий соглашение сторон об установлении трудовых отношений и регулирующий их. Он заключается в письменном виде и содержит следующие основные положения: место работы; конкретный вид деятельности (должность); дату начала работы; условия оплаты труда; режим работы.

Трудовая книжка – основной документ, где ведется запись всей трудовой деятельности работника. *Личное дело (досье)* – совокупность документов, содержащих сведения о работнике [26, с. 31]. Цель формирования личного дела – сосредоточение и хранение всей информации о работнике в одном месте. Ведется личное дело сотрудника не по годам, а в течение всего времени работы в организации. В его состав включаются:

- обложка личного дела;
- внутренняя опись документов личного дела;
- дополнение к личному листку по учету кадров (анкете);
- анкета или личный листок по учету кадров;
- автобиография или резюме;
- копии документов об образовании;
- характеристика или рекомендательное письмо;
- личное заявление о приеме на работу, о переводах, об увольнении;
- представления на переводы, выдвижение, зачисление в резерв;
- отзывы должностных лиц о работнике;
- выписки (копии) из документов о присвоении почетных званий, ученой степени, награждении государственными наградами;
- копии наградных листов;
- трудовой договор (контракт);
- копии документов об утверждении в должности (для руководителя организации);
- выписки (копии) из приказов о приеме, перемещении и увольнении;
- справки и другие документы, относящиеся к данному работнику;
- лист-заверитель дела.

Для быстрого нахождения необходимого личного дела ведется алфавитная картотека, состоящая из *алфавитных карточек*. В отдельных случаях, при малой численности работников, в организации допускается ведение *алфавитной книги учета личных дел*. Алфавитные книги и алфавитные карточки являются документами постоянного хранения.

Должностная карточка является учетным документом должностного характера и относится не к отдельному лицу, а определенной номенклатурной должности, на которую заполняется. Карточка заполняется на каждую должность, входящую в номенклатуру организации. На основании должностной картотеки производится разработка данных о количестве вакантных должностей, неутвержденных работников и недостающих личных дел, а также о количестве сменившихся по каждой номенклатурной должности работников.

Для контроля за своевременным возвратом выданных или высланных для ознакомления документов из личного дела и предотвращения их утраты используется специальная *контрольная карточка*, которая заполняется на каждое личное дело. Контрольная карточка хранится в личном деле.

Штатно-должностная книга ведется по установленной форме и является документом учета укомплектованности кадрами в соответствии с действующим штатным расписанием [25, с. 330].

Личный документ – персональное письменное обращение сотрудников к руководству организации (жалобы, ходатайства, просьбы).

Виды личных документов: заявление; резюме; автобиография; расписка; доверенность (личная) и т.д.

Заявление – документ, отражающий просьбу или предложение, адресованное должностному лицу или организации [26, с. 31]. Резюме – документ, содержащий краткие сведения автобиографического характера лица, заполняемый при трудоустройстве. Наряду с объявлениями в средствах массовой информации и предложениями кадровых агентств резюме – наиболее оперативный и экономичный способ выявления претендентов, желающих поступить на работу в организацию на вакантную должность. Если есть рекомендательные письма, то они прикладываются к резюме с фамилиями и телефонами рекомендующих. Автобиография – документ, в котором работник собственноручно в произвольной форме приводит краткое содержание своей жизни и трудовой деятельности. Расписка – документ, подтверждающий получение каких-либо материальных ценностей. Личная доверенность – документ, дающий право доверенному лицу на совершение определенных действий или получение денежных или материальных ценностей вместо доверителя [26, с. 32].

Таким образом, требования к оформлению кадровых документов базируются на нормативно-правовой базе делопроизводства, которая представляет собой совокупность законодательных актов Российской Федерации, правовых и нормативных актов и методических документов, регламентирующих вопросы создания, технологию обработки и хранения кадровых документов, а также регулирующих работу кадровой службы организации. В нормативно-методических документах по труду и специальной литературе по кадровой деятельности достаточно подробно освещаются разработки локальных нормативных актов организации, раскрывается состав этих документов и их содержание. Опираясь на это, появляется возможность создавать комплекс локальных нормативных актов, регулирующих трудовые правоотношения, применительно к своей организации.

Рассмотрим **состав и виды кадровых документов в решении задач по управлению персоналом**. Последовательность документирования при приеме на работу.

Резюме – документ, содержащий краткие сведения автобиографического характера лица, заполняемый при трудоустройстве. Резюме содержит краткие автобиографические сведения, дату, должность, почтовый адрес, телефон, подпись. Если есть рекомендательные письма, то они прикладываются к резюме с фамилиями и телефонами рекомендующих.

При положительном решении о приеме на работу согласие на назначение работника дает его будущий непосредственный руководитель путем визирования письменного заявления претендента. **Заявление** – документ, отражающий просьбу или предложение, адресованное должностному лицу или предприятию.

В связи с тем, что согласно ТК РФ среди документов, необходимых при поступлении на работу, не предусмотрено заполнение анкеты (личного листка по учету кадров), работодатель не вправе требовать их оформления. Если поступающий на работу не возражает против того, чтобы сообщить о себе дополнительные сведения, то анкета (личный листок по учету кадров) составляется им собственноручно.

Анкета (личный листок по учету кадров) представляет собой перечень вопросов о биографических данных работника. Ответы на вопросы даются в полном соответствии с личными документами работника. Заполненные данные проверяются инспектором отдела кадров, заверяются его подписью и печатью. Сведения обо всех изменениях, касающихся работника, происшедшие после заполнения анкеты (личного листка по учету кадров), отражаются в дополнении к личному листку по учету кадров. Дополнение к личному листку по учету кадров (анкете) (см. приложение 2) включает фамилию, имя, отчество работника и два раздела, каждый из которых имеет табличную форму. В первом разделе фиксируют-

ся перемещения по службе, во втором – изменения в учетных признаках работника (образование, знание языков, воинское звание, участие в выборных органах, награждения, изменения в семейном положении и местожительстве и др.). Все изменения должны подтверждаться документами [26, с. 37].

При поступлении на работу обычно соискателем пишется **автобиография**. Это документ, в котором работник собственноручно в произвольной форме приводит краткое содержание своей жизни и трудовой деятельности. Обязательные реквизиты: название вида документа, текст (сведения о себе), подпись, дата. Автобиография составляется собственноручно, в произвольной форме, без исправлений и помарок, на специальном бланке, либо на листе бумаги формата А4. Повествование ведется от первого лица и охватывает следующие вопросы:

- фамилия, имя, отчество, год, число, месяц и место рождения, сведения о родителях;
- образование: где, когда, в каких учебных заведениях обучался, полученная специальность (профессия);
- описание трудовой деятельности, необходимо подробно остановиться на последнем месте работы;
- служба в Вооруженных силах и участие в выборных органах;
- имеющиеся награды и изобретения;
- семейное положение и данные о близких родственниках;
- паспортные данные, адрес, телефон;
- подпись автора и дата составления.

Трудовой договор согласно ст. 56 ТК РФ – соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и данным соглашением, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, действующие у данного работодателя [16, с. 184].

Сторонами трудового договора являются работодатель и работник. Трудовой договор вступает в силу со дня его подписания работником и работодателем, либо со дня фактического допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя или его представителя.

Документы, предъявляемые при заключении трудового договора, согласно ст. 65 ТК РФ – это: 1) паспорт или иной документ, удостоверяющий личность; 2) трудовая книжка, за исключением случаев, когда трудовой договор заключается впервые или работник поступает на работу на условиях совместительства; 3) страховое свидетельство государственного пенсионного страхования; 4) документы воинского учета – для военно-обязанных и лиц, подлежащих призыву на военную службу; 5) документ об образовании, о квалификации или наличии специальных знаний – при поступлении на работу, требующую специальных знаний или специальной подготовки.

Приказ (распоряжение) о приеме работника на работу – документ в виде унифицированной формы № Т-1, применяемый для оформления и учета принимаемых на работу работников по трудовому договору. Заполняются: форма № Т-1 – на одного работника, форма № Т-1а – на группу работников. Составляется лицом, ответственным за прием, на всех лиц, принимаемых на работу в организацию на основании заключенного трудового договора. При оформлении приказа (распоряжения) о приеме работника(ов) на работу указываются наименование структурного подразделения, должность (специальность, профессия), срок испытания, если работнику устанавливается испытание при приеме на рабо-

ту, а также условия приема на работу и характер предстоящей работы (по совместительству, в порядке перевода из другой организации, для замещения временно отсутствующего работника, для выполнения определенной работы и др.). Подписанный руководителем организации или уполномоченным на это лицом приказ (распоряжение) объявляется работнику(ам) под расписку. На основании приказа (распоряжения) работником кадровой службы вносится запись в трудовую книжку о приеме работника на работу и заполняются соответствующие сведения в личной карточке Т-2, а в бухгалтерии открывается лицевой счет работника [16, с. 179–180].

Личная карточка работника – документ в виде унифицированной формы № Т-2, заполняемый работником кадровой службы на лиц, принятых на работу, на основании: приказа (распоряжения) о приеме на работу (форма № Т-1 или № Т-1а); паспорта или иного документа, удостоверяющего личность; трудовой книжки или документа, подтверждающего трудовой стаж; страхового свидетельства государственного пенсионного страхования; документа воинского учета – для военнообязанных и лиц, подлежащих призыву на военную службу; документа об образовании, о квалификации или наличии специальных знаний – при поступлении на работу, требующую специальных знаний или специальной подготовки, а также сведений, сообщенных о себе работником. Личная карточка государственного (муниципального) служащего (форма № Т-2 ГС(МС)) применяется для учета лиц, замещающих государственные (муниципальные) должности государственной службы [16, с. 172].

В ТК РФ предусмотрены три вида перевода на другую работу:

- перевод на работу в той же организации;
- перевод на работу в другую организацию;
- перевод в другую местность, в том числе вместе с организацией [26, с. 41].

Все эти изменения трудового договора допускаются только с письменного согласия работника. Приказ (распоряжение) о переводе работника на другую работу – документ в виде унифицированной формы № Т-5, применяемый для оформления и учета перевода работника(ов) на другую работу в той же организации или в другую местность вместе с организацией. Оформляется работником кадровой службы с учетом письменного согласия работника, подписывается руководителем организации или уполномоченным им на это лицом, объявляется работнику(ам) под расписку. На основании приказа (распоряжения) делаются отметки в личной карточке работника (форма № Т-2 или №Т-2ГС (МС)) и вносится соответствующая запись в трудовую книжку.

Рассмотрим последовательность документирования при направлении работника в командировку. Командировки работников в вышестоящие в порядке подчиненности организации осуществляются по предписанию (вызову) руководителя этой организации или по согласованию с ним. Направление в командировку может основываться на приглашениях независимых и неподчиненных организаций. Приглашение, как правило, имеет обезличенный характер (фамилия руководителя может быть неизвестна отправителю) и предназначается организации в целом [25, с. 392]. Для дальнейшего (после получения) движения приглашения внутри организации ведется внутренняя служебная переписка: лицо, ответственное за прочтение и анализ поступающей корреспонденции, направляет руководителю организации или руководителю структурного подразделения докладную записку с предложением рассмотреть поступившую информацию и принять решение или предложить уже готовое решение на согласование (утверждение). Если приглашение поступило руководителю структурного подразделения, он самостоятельно обращается к руководителю организации с просьбой о направлении работников подразделения на указанное в приглашении предприятие.

Работник организации направляется в командировку после его письменного согласия о направлении его в командировку. Цель командировки обозначается в служебном задании (форма Т-10а). На основании служебного задания, подписанного руково-

директором структурного подразделения, в котором работает командированный сотрудник, и утвержденного руководителем организации издается приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку (форма № Т-9) (см. приложение 6). При направлении в командировку нескольких сотрудников организации издается приказ (распоряжение) о направлении работников в командировку (форма № Т-9а). Форма № Т-10а содержит поле для отчета по выполнению служебного задания. На основании приказа работнику выдается командировочное удостоверение (форма № Т-10). Регистрация лиц, отбывающих в командировки и прибывающих в командировки в организацию, ведется в специальных журналах.

Заявление о предоставлении ежегодного отпуска подается работником непосредственному руководителю, как правило, не позднее чем за две недели до начала отпуска. В заявлениях о предоставлении учебных отпусков, отпусков по беременности и родам, по уходу за ребенком и других необходимо указать основание: справку-вызов из учебного заведения, листок временной нетрудоспособности, справки из медицинских учреждений.

В организации может быть принят порядок, при котором сотрудники не пишут заявления на ежегодный оплачиваемый отпуск, а отдел кадров готовит приказ на основании утвержденного графика отпусков (форма № Т-7) с уведомлением работника за две недели о начале отпуска. Заявление о предоставлении социальных, внеочередных отпусков и отпусков по личным обстоятельствам пишется работником обязательно. Учет заявлений работников о предоставлении отпусков осуществляется посредством ведения специального журнала. При оформлении приказа на отпуск конкретному работнику используется унифицированная форма № Т-6 «Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска работнику». В том случае, если в отпуск оформляется сразу несколькими работникам, составляется приказ по унифицированной форме № Т-6а «Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска работникам». На основании приказа (распоряжения) о предоставлении отпуска делаются отметки в личной карточке (форма № Т-2 или № Т-2 ГС(МС)), личном счете (форма № Т-54 или № Т-54а) и производится расчет заработной платы, причитающейся за отпуск, по форме № Т-60 «Записка-расчет о предоставлении отпуска работнику»

Трудовым кодексом РФ предусмотрены такие виды поощрения, как объявление благодарности, выплата премии, награждение ценным подарком, почетной грамотой, представление к званию лучшего по профессии.

Представление о поощрении работника оформляется в структурном подразделении и подписывается его руководителем. Представление поступает в кадровую службу, которая ознакомляет с ним бухгалтерию, заместителя руководителя организации, курирующего подразделение, – автора представления, и оформляет соответствующие визы. После этого представление передается руководителю организации, он налагает на нем резолюцию с указанием исполнителя, характера и срока исполнения принятого решения. На основании представления и резолюции кадровая служба готовит приказ (распоряжение) о поощрении работника (форма № Т-11). Завизированный заинтересованными лицами проект приказа подписывается руководителем организации [26, с. 58]. Подписанный приказ объявляется работнику под подпись и в трудовую книжку вносится соответствующая запись.

В соответствии со статьей 192 ТК РФ за совершение дисциплинарного проступка, то есть неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить следующие дисциплинарные взыскания: 1) замечание; 2) выговор; 3) увольнение по соответствующим основаниям [26, с. 59].

До применения дисциплинарного взыскания работодатель должен затребовать от работника письменное объяснение. Если по истечении двух рабочих дней указанное объ-

яснение работником не предоставлено, то составляется соответствующий акт. Отказ работника дать объяснения не является препятствием для применения дисциплинарного взыскания.

Приказ о наказании работника предназначен для документирования факта наказания (применения дисциплинарного взыскания) работника, а также оформления и учета дисциплинарных взысканий работников. Основанием для издания приказа (распоряжения) о наказании работника служит докладная записка (представление) руководителя структурного подразделения, где работает сотрудник, а также объяснительная записка самого сотрудника. Профсоюзный орган вправе направить работодателю свое ходатайство о наказании работника. Содержание приказа (распоряжения) о наложении дисциплинарного взыскания должно соответствовать представлению (ходатайству), при этом вид дисциплинарного взыскания работодатель вправе определить самостоятельно. Так как причины взысканий разнообразны и наложение взыскания требует особенно тщательного обоснования, эти приказы не имеют унифицированной формы. Согласно статье 66 ТК РФ «В случае отказа работника подписать приказ (распоряжение) о наложении дисциплинарного взыскания составляется акт. Запись в трудовую книжку работника о дисциплинарном взыскании не вносится, за исключением случаев, когда таким взысканием является увольнение работника».

Приказ (распоряжение) о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении) предназначен для документирования факта увольнения работника организации, а также для оформления и учета увольнения работников по основаниям, предусмотренным законодательством. Унифицированные формы приказа (распоряжения) о прекращении трудового договора в отношении одного или нескольких работников утверждены Постановлением Госкомстата России от 05.01.2004 № 1 (соответственно, формы № Т-8 и № Т-8а) [26, с. 179]. При расторжении трудового договора по инициативе работодателя в случаях, определенных действующим законодательством Российской Федерации, к приказу (распоряжению) о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (ами) (увольнении) прилагается в письменной форме мотивированное мнение выборного профсоюзного органа (при наличии последнего) данной организации.

На основании приказа делаются записи в личной карточке работника по форме № Т-2 (№ Т-2ГС(МС)), лицевого счета работника по форме № Т-54 (№ Т-54а), трудовой книжке работника, после чего с работником производится расчет по форме № Т-61 «Записка-расчет при прекращении действия трудового договора с работником». Запись в трудовую книжку об основании и о причине прекращения трудового договора должна производиться в точном соответствии с приказом, формулировками законодательства и со ссылкой на соответствующие статью, часть статьи, пункт статьи Трудового кодекса Российской Федерации или соответствующего Федерального закона [29, с. 211–212].

Днем прекращения трудового договора является последний день работы работника – исключение составляет случай, когда работник фактически не работал, но за ним в соответствии с законодательством сохранялось место работы (должность).

Для учета кадров, их движения, а также для учета кадровой документации используются специальные учетные регистры – журналы (книги) учета. Данные о сотруднике, ответственном за ведение журнала, могут приводиться на обложке журнала (лицевой или оборотной стороне), либо на каждой странице журнала, либо на последней странице [25, с. 416]. Форма подачи таких сведений следующая:

Лицо, ответственное за ведение журнала:

Должность Ф.И.О.

Обложки журналов изготавливаются на плотной бумаге преимущественно формата А4 по следующей форме:

Виды журналов учета:

- Журнал регистрации личных дел;
- Журнал регистрации приема на работу;
- Журнал регистрации переводов;
- Журнал регистрации увольнений;
- Журнал учета совместителей;
- Алфавитный журнал учета кадров;
- Журнал учета движения кадров;
- Журнал учета поощрений и дисциплинарных взысканий;
- Журнал учета удостоверений личности;
- Журнал регистрации приказов по кадрам;
- Журнал регистрации приказов об учебных отпусках, отпусках без сохранения заработной платы, поощрениях, взысканиях, временном исполнении обязанностей, командировках;
- Книга учета движения трудовых книжек и вкладышей к ним;
- Журнал учета больничных листов;
- Журнал учета личных штампов и знаков;
- Журнал учета времени работы в неблагоприятных условиях труда;
- Книга учета справок (справки о заработной плате, стаже, месте работы).

Таким образом, информационные показатели, характеризующие работу с кадрами, отражаются в комплексах документов, создаваемых и обрабатываемых в кадровых службах. Документы по личному составу – наиболее важные документы, хранящиеся длительное время, которые затрагивают жизненно важные моменты для людей и относятся к категории конфиденциальной информации согласно законодательству Российской Федерации. Кадровое делопроизводство имеет свою специфическую особенность. Несмотря на кажущуюся простоту, специалисты службы управления персоналом постоянно сталкиваются с бесчисленным количеством проблем, которые необходимо оперативно решать. Причем ошибки и неточности им не прощают ни руководство, ни работники, ни проверяющие.

Список литературы:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в редакции ФЗ от 25.11.2009).
2. Федеральный закон Российской Федерации от 22.10.2004 № 125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации».
3. Закон Республики Башкортостан от 03.02.2006 № 278-з «Об архивном деле в Республике Башкортостан».
4. ГОСТ Р 51141-98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения».
5. ГОСТ Р 6.30-2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов».
6. Инструкция по заполнению трудовых книжек (Утверждена постановлением Минтруда России от 10.10.2003 № 69).
7. Основные правила работы архивов организаций. – М.: Росархив, ВНИИДАД, 2007. – 152 с.
8. Перечень типовых управленческих документов, образующихся в деятельности организаций, с указанием сроков хранения. – М.: Росархив, ВНИИДАД, 2000 (Утвержден Руководителем Федеральной архивной службы России 06.10.2000), в ред. Госархива от 27.10.2010).

9. Правила ведения и хранения трудовых книжек, изготовления бланков трудовой книжки и обеспечения ими работодателей (Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации 16.04.2003 № 225).

10. Алексеева Е.В. Архивоведение: учебник для нач. проф. образования: учеб. пособие для сред. проф. образования. / Е.В. Алексеева, Л.П. Афанасьева, Е.М. Бурова; под ред. чл.-корр. РАН В.П. Козлова. – 6-е изд., стер. – М.: Издательский центр Академия, 2007. – 272 с.

11. Басаков М.И. Справочник секретаря-референта: практическое пособие. / М.И. Басаков. – 4-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 480 с.

12. Березина Н.М. Современное делопроизводство / Н.М. Березина, Е.П. Воронцова, Л.М. Лысенко. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с.

13. Бурова Е.М. Особенности комплектования архивов документами персонального характера. / Е.М. Бурова // Делопроизводство. – 2007. – № 1. – С. 82–89.

14. Дик Н.Ф. Делопроизводство и локальные акты в школе и лицее: кн. соврем. рук. / Н.Ф. Дик. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 352 с.

15. Иванова Т.С. Значение документального оформления отношений сторон для рассмотрения индивидуального трудового спора в суде / Т.С. Иванова // Трудовое право. – 2008. – № 12. – С. 88–94.

16. Кабашов С.Ю. Делопроизводство и архивное дело в терминах и определениях: учеб. пособие для вузов. / И.Г. Асфандиярова, С.Ю. Кабашов. – М.: Флинта: Наука, 2009. – 296 с.

17. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник. / А.Я. Кибанов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 447 с.

18. Коссов И.А. Особенности оформления трудового договора с несовершеннолетним работником / И.А. Косов // Делопроизводство. – 2007. – № 2. – С. 15–18.

19. Кузнецова Т.В. Секретарское дело / Т.В. Кузнецова. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: ООО Журнал «Управление персоналом», 2006. – 344 с.

20. Лукаш Ю.А. Персонал фирмы: подбор, контроль, оценка, профилактика негатива: практ. пособие. / Ю.А. Лукаш. – М.: Финпресс, 2007. – 144 с.

21. Майорова Е. Когда трудовая книжка не нужна / Е. Майорова // Трудовое право. – 2009. – № 1. – С. 85–95.

22. Новиков Е.А. Делопроизводство в службе персонала: практ. пособие. / Е.А. Новиков. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007. – 352 с.

23. Рогожин М.Ю. Делопроизводство. Организация архива предприятия / М.Ю. Рогожин. – СПб.: Питер, 2005. – 160 с.

24. Рогожин М.Ю. Делопроизводство в кадровой службе: учебно-практ. пособие. / М.Ю. Рогожин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 776 с.

25. Труханович Л.В. Справочник по кадровому делопроизводству: образцы и формы документов с коммент.: на основе новой ред. Трудового кодекса РФ / Л.В. Труханович, Д.Л. Щур. – 5-е изд., перераб. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 608 с.

26. Янкович Ш.А. Делопроизводство в кадровой службе: учебник для вузов / Ш.А. Янкович. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 160 с.

27. Кадровое делопроизводство: правила хранения и уничтожения кадровой документации. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.audit-it.ru>.

28. Официальный сайт Федеральной службы по труду и занятости. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.rostrud.info>.

29. Официальный сайт Национального союза кадровиков. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.kadrovik.ru>.

Волкова Е.В., Чернова Л.Г.

*Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнева*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РАМКАХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инновационные технологии занимают важное место в формировании современного общества. С развитием экономики и передовых систем постоянно возрастает потребность в дополнительных высокотехнологичных технических средствах, в том числе обеспечиваемых современными телекоммуникациями космической отрасли.

Инновационные технологии занимают важное место в развитии современного общества. С развитием экономики и передовых технологий постоянно возрастает потребность в дополнительных высокотехнологичных технических средствах, в том числе обеспечиваемых современным телекоммуникационным спутниковым оборудованием.

Такой сегмент экономики, как космическая отрасль, появился сравнительно недавно, но успешно закрепил свои позиции на отечественном рынке. 1957 год ознаменовался в мировой истории тем, что был запущен первый искусственный спутник Земли, с чего началось освоение космического пространства. Предприятия данной отрасли экономики являлись объектами охраняемыми режимом государственной тайны, какие-либо внешнеэкономические сделки с такими товарами, работами, услугами были запрещены.

В начальный период развития отрасли началась «Космическая гонка» между США и СССР. Это способствовало бурному развитию космической деятельности, обусловленному глобальной поддержкой государства. При этом внимание государства к отрасли сохраняется и в настоящее время, в том числе и в связи общим вектором инновационного развития российской экономики.

Российская Федерация (далее – РФ) является правопреемником Советского Союза. Инновационные направления экономики страны, в общем, и рынок космической отрасли, в частности, получили дополнительный импульс в последние годы, поддерживаются государством организационными и финансовыми средствами (Инновационный центр «Сколково»).

С начала 90-х годов прошлого века международно-правовой основой таможенных преференций для экономических субъектов данной отрасли в РФ являлись двухсторонние межправительственные соглашения в области исследования и использования космического пространства в мирных целях. Согласно этим договорённостям, российские предприятия космической отрасли участвуют в сотрудничестве через координацию своей деятельности национальными координационными органами государств (национальными космическими агентствами) и международными организациями в области исследования и использования космического пространства с зарубежными организациями и фирмами многих стран, таких как Украина, США, Япония, Индия, Бразилия и странами, входящими в Европейское космическое агентство (Франция, Германия, Италия и другие) [4].

Данная сфера экономической деятельности получила ряд льгот в отношении таможенного аспекта. Это связано, прежде всего, с интеграционными течениями, которые коснулись РФ в последние годы, а именно: образование в 2010 году Таможенного Союза (далее – ТС) и вступление России в 2012 году во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО).

В частности, решением Комиссии Таможенного союза (далее – КТС) были освобождены от уплаты таможенных пошлин товары, предназначенные для исследования и использования космического пространства и оказания услуг по запуску космических аппаратов: ракеты-носители, их ступени, разгонные блоки, транспортные модули, космические аппараты, в том числе аппараты связи, вещания и ретрансляции, координатно-временного обеспечения и навигации, аппараты для научных исследований, пилотируемые аппараты и орбитальные станции и другое [2].

На уровне федерального законодательства при ввозе на территорию Российской Федерации космического оборудования в отношении него предусмотрено освобождение от исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость (далее – НДС), в случае перемещения этого оборудования в рамках международного сотрудничества Российской Федерации в области исследования и использования космического пространства, а также соглашений об услугах по запуску космических аппаратов (по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации), согласно положению статьи 150 Налогового кодекса РФ (далее – НКРФ). Так же НДС не исчисляется и не взимается за совершение организациями таких операций как, выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, что является основой космической отрасли, согласно статье 149 НКРФ[1].

После вступления во Всемирную торговую организацию в Российской Федерации сохраняются тарифные преференции, применяемые к объектам космической отрасли, согласно ранее принятому решению КТС. Также в соответствии с протоколом о вступлении РФ в ВТО, утверждена планомерная гармонизация тарифных преференций до 2020 года.

Снижение ставок ввозных таможенных пошлин, означает уменьшение конечной стоимости товара, что делает ее более привлекательной для покупателя данной продукции. Все принятые изменения являются следствием интеграции экономики Российской Федерации в Таможенный Союз, а так же во Всемирную торговую организацию, после чего наша страна вынуждена унифицировать свое законодательство в соответствии с нормами данных объединений.

На федеральном уровне Российское правительство планирует к 2020 году увеличить объем производства отечественной ракетно-космической отрасли более чем в два раза по сравнению с прошлым годом. При этом доля РФ в мировом производстве космической техники должна вырасти с 10,7% до 16%. Это предусмотрено в Государственной программе развития космической деятельности. В этом курсе обозначены три главных приоритета России в космической сфере. Первый – обеспечение гарантированного доступа России в космос, развитие космической техники, технологий и услуг, развитие ракетно-космической промышленности и выполнение международных обязательств. Второй – создание космических средств для науки. Третий – пилотируемые космические полеты. Государственная программа также предусматривает привлечение частного капитала в космическую отрасль. Но для широкого развития данного сегмента экономики требуется не только большой объем финансирования, но и наличие в стране высококлассных специалистов в данной отрасли экономики, чем наша страна сегодня пока похвастаться не может. Так, как до сих пор сохраняется тенденция массовой эмиграции лучших ученых страны за границу. Чтобы избежать данной проблемы, требуется устранение многих причин: низкого уровня оплаты труда, неудовлетворительной материально-технической базы, низкого статуса ученого в России, и многое другое. Такое реформирование должно проводиться комплексно на всех уровнях власти.

В заключении можно сказать, что такая сфера экономики, как космическая отрасль, занимает особое положение на внутреннем и внешнем рынке нашей страны. Правовое, финансовое и таможенное администрирование данного сектора экономики требует глубокого рассмотрения, поскольку напрямую зависит от политической и экономической ситуаций как внутри страны, так и на мировом уровне.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>
2. Таможня.ру: <http://www.tamognia.ru>
3. Федеральное космическое агентство: <http://www.federspace.ru>
4. Евразийская экономическая комиссия: <http://www.eurasiancommission.org>
5. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №146-ФЗ, в редакции от 01.01.2014.

**АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ
ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Процесс реализации инвестиционно-строительного процесса продолжительный и дорогостоящий. Предприниматели и государственные заказчики заинтересованы в снижении уровня издержек. Так как весь инвестиционно-строительный цикл состоит из большого числа этапов и исполнителей, необходимо тщательно проанализировать всю данную систему с целью выявления факторов, оказывающих влияние на стоимость строительства.

Роль жилья при условиях рыночных взаимоотношений не ограничивается лишь социальным аспектом, оно превращается в высоколиквидный товар, который почти гарантированно обеспечивает сохранность капитала и получение в перспективе дохода. Понимание этого влечет увеличение спроса у части населения, имеющей высокий уровень дохода, что становится одним из факторов, обуславливающих резкое повышение цен на рынке жилищного строительства. Тенденция изменения цен на первичном рынке жилья характеризуется незначительным уровнем повышения. Обозначить однозначную направленность цен на рынке строительства не представляется возможным. (рис. 1).

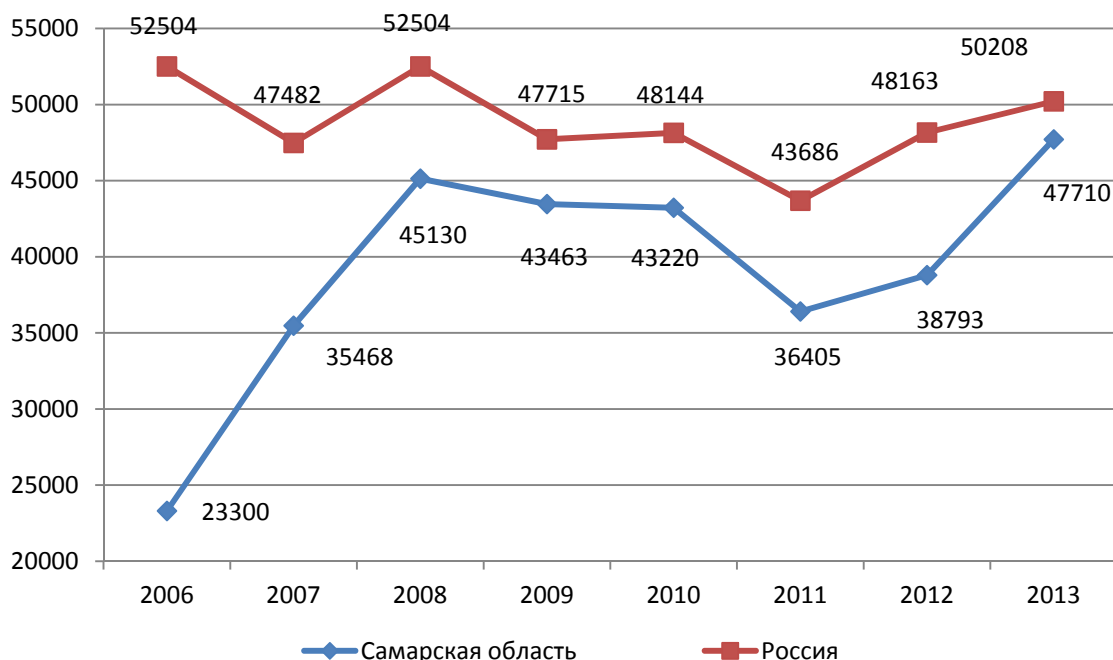


Рисунок 1. Динамика роста цен на первичном рынке жилья за период 2006-2013гг.

Учитывая данный факт, представляет интерес, имеющий практическую и научную важность, изучение факторов, оказывающих влияние на повышение стоимости жилищного строительства.

Начало исследования следует преддверить обозначением существующих трактовок понятия стоимость жилья:

- точка зрения покупателя: цена жилья при продаже, которая определяется соотношением спроса и предложения;
- точка зрения инвестора (застройщика) – денежные средства на возведение здания, состоящие из всех понесенных при подготовке и реализации строительства затрат, в том числе собственная прибыль;
- точка зрения строительной организации – стоимость подрядных работ, указываемая в договоре между заказчиком и подрядчиком.

В процессе возведения жилых домов принимает участие большое количество коммерческих и государственных организаций, каждой из которых вменяется выполнение определенных функций. Выполнение этих функций влияет на уровень стоимости построенного объекта. Анализ выявленных факторов представлен в таблице 1 и построен по принципу индукции.

Первый этап формирования стоимости возведения реализации инвестиционно-строительного процесса – проектно-изыскательские работы. уровень этой статьи затрат относительно невелика (в преобладающем большинстве случаев – до 8-10%), однако, эти работы имеют колоссальное значение в качестве будущего объекта.

Следует отметить значительный рост уровня проектных решений жилищного строительства. Совершенствование касается внешнего вида, вопросов планировки, инноваций со стороны конструктивных схем. Развитое в 80-е годы панельное строительство, составляющее до 90% общего объема возводимых жилых зданий, сменилось масштабным монолитным домостроением с применением последних разработок в области опалубок. Помимо этого находят применение разрабатываемые комбинированные варианты конструктивных систем. Примером таковых могут служить кирпично-монолитные здания. В это же время улучшаются панельные здания с точки зрения архитектурно-строительных качеств, тем самым улучшая свои позиции в конкурентной борьбе на рынке жилья.

Новые теплотехнические требования диктуют необходимость увеличения в современном домостроении толщины стен на порядок 25-40%, применение остекления с увеличенным количеством стеклопакетов. Современное проектирование характеризуется усложненным оформлением фасадов. В современном строительстве применяются кровельные и отделочные материалы и иные строительные материалы, характеризующиеся более высоким уровнем качества.

Таблица 1

Факторы повышения стоимости строительства жилья

| Участники | Причины | Следствия |
|--------------------------------------|--|--|
| Регулирование со стороны государства | Небезупречность нового градостроительного законодательства и отсутствие подзаконных актов к нему | Снижение инвестиционного потока и количества застройщиков, падение уровня предложений на рынке, увеличение сроков окупаемости инвестиционно-строительных проектов. |
| | Наличие несовершенств в нормативно-правовой и методической базе вопросов ценообразования в строительстве | Неоднократные случаи ненадлежащего определения стоимости и нарушений при расчетах за выполненный объем работ |
| Инженерная инфраструктура | Монополистический характер конкуренции на рынке ресурсов энергетики, дефицит территорий, характеризующихся инженерной подготовкой, наличие несовершенств в правилах расчета затрат при получении разрешений, согласованиях технических условий на подключение к сетям. | Повышение уровня цен на энергоносители, стоимости получения разрешительной документации и присоединения к постоянному снабжению, возникновение отчислений, связанных с развитием инженерной инфраструктуры |
| Рыночная инфраструктура | Длительность утверждения и коррупция, недостаточная прозрачность цен и тарифов на услуги государственных органов и коммерческих организаций по согласованию, строительству, мониторинг, инспекции и др. | Повышение уровня цен на согласование, стоимости получения разрешительной документации и присоединения к постоянному снабжению, возникновение у застройщиков отчислений, связанных с развитием городской инфраструктуры |

| | | |
|--|--|--|
| Застройщики (инвесторы, заказчики) | Необходимость привлечения заемных средств, высокие кредитные риски | Кредитование застройщиков по высоким процентным ставкам |
| | Применение неденежных форм расчетов (бартеров) | Многократные простои производственного процесса и замораживание незавершенных строительством объектов |
| | Многократное изменение подрядчиков и погрешности в процессе их выбора, недочеты в конкурсных процедурах | Произведение оплаты по уровню более высоких цен с условием их дисконтирования |
| Подрядчики | Снижение уровня организационных вопросов строительства, логистических операций и расчетов, повышение потерь, связанных с браком и простоями, ведение строительного процесса без проектно-сметной документации, прошедшей необходимую процедуру утверждения | Рост уровня затрат на организацию подрядных торгов, проведение строительных работ, падение качества работ |
| Проектно-изыскательские организации | Неточности и ошибки при получении и обработке результатов изысканий | Снижение качества, увеличение стоимости и продолжительности строительства |
| | Ненадлежащее качество проектирования, проектно-сметной документации, необходимость корректирующих действий при проведении строительных работ | Аннулирование нормативных документов о вопросах проведения изысканий и изъятие земельных участков у застройщиков |
| | Неадекватное качество проектирования, проектно-сметной документации, необходимость корректирующих действий при проведении строительных работ | Необходимость переработок и дополнительных согласований, рост затрат, связанных с авторским надзором |
| Поставщики | Тенденции роста цен сырья, перевозок, наличие большого числа посредников, монополистическая конкуренция некоторых секторов производства строительных материалов | Повышение стоимости строительных материалов, затраты на эксплуатацию машин и механизмов |

Можно высказать предположение, что повышенное качество жилья влияет напрямую на рост стоимости инвестиционно-строительного проекта, увеличивая её на порядок 40-50%. Так в 80-е годы двадцатого века стоимость квадратного метра определялось в размере 200 рублей, на сегодняшний день с учетом инфляции и указанного процента повышения стоимости цена должна составить порядка 16 тысяч.

На фоне повышения общего уровня архитектурно-конструктивных решений характерны невысокий уровень качества проектно-сметной документации, недочеты и просчеты, необходимость внесения корректировок в ходе выполнения строительных работ и т.д., причиной этого могут служить недостаточная квалификация кадров, сжатые сроки проектирования.

Качество жилья и его стоимость зависят напрямую от качества реализации проекта в процессе осуществления строительных работ и результатов деятельности строительномонтажных организаций.

Среди причин, влияющих на договорную стоимость выполнения строительно-монтажных работ, указываемых подрядчиками, лидирующее место занимает рост стоимости строительных материалов и комплектующих. Реальное положение дел соответствует этому, так как на материалы приходится 70 и более процентов от общего объема стоимости, на заработную плату рабочих – 7-8%, на эксплуатацию машин и механизмов – 5-6%.

Анализ динамики изменения индекса сметной стоимости строительно-монтажных работ по статьям красноречиво показывает, что на сегодняшний день большая доля приходится на оплату труда – 11,06 по сравнению со стоимостью эксплуатации машин – 7,86 и стоимостью материалов – 6,34.

Тем не менее, изменение цены материалов предопределяет до 78% от общего объема увеличения стоимости строительства. Соответственно, необходимо уделять особое внимание для поиска возможности более экономного использования денежных средств.

Уровень издержек по статье затрат на строительные материалы напрямую зависит от трех групп факторов: нормирование, цены и возможность замены.

Ведение нормативного учета расходования строительных материалов в организациях зачастую реализуется в соответствии с системой налогового контроля. Применяются преимущественно нормы сметной базы уровня 2001 года.

Возможность замены существующих материалов, конструкций на более современные и совершенные обуславливается необходимым уровнем развития инновационной деятельности, что зачастую возможно лишь для крупных предприятий.

Сегодня, принимая во внимание обширность рынка строительных материалов и изделий, оптимальным способом снижения затрат являются обоснованные управленческие решения в области логистики. Учитывая заинтересованность производителей в увеличении сбыта, менеджерам не составляет труда добиться значительных скидок при приобретении товара в условиях опта, предварительной оплаты, бартера.

Основной способ снизить расходы на заработную плату рабочего персонала – повысить их производительность. Принимая во внимание имеющийся дефицит рабочих необходимой квалификации, применение данного фактора очень актуально. В этих условиях с помощью повышения тарифных ставок нужно увеличить статью расходов на оплату труда.

Себестоимость жилищного строительства со стороны застройщика увеличивается примерно в 2 раза, так как в неё дополнительно включаются издержки на получение прав на земельный участок, затраты на развитие инфраструктуры города, плата за подключение к инженерным сетям и другие издержки застройщика. На сегодняшний день методика и нормативы, определяющие сопутствующие затраты инвестора, поддаются управлению в недостаточной мере и зачастую непредсказуемы из-за начальной стадии своего формирования. Однако, нельзя не констатировать их весомость и постоянный рост в связи с удорожанием земель, дефицитом энергоресурсов и других аспектов.

Новое жилое строительство дороже строительства, необходимого в завершении, в среднем на 18%, а кирпичных домов – на 22%, что является следствием процессов инфляции. Однако, превышение цены продажи над стоимостью объекта достигает двух и более раз.

Рост цен обусловлен ажиотажным спросом, который спровоцирован определенными обстоятельствами: рост доходов населения, изменение курса валют, снижение объемов нового строительства из-за ограниченного земельных участков и их удорожания и т.п.

Основной объем прибыли от реализации объектов строительства достается инвестору-застройщику (порядка 44%). В виду необоснованно высокой рентабельности инвестиций при возведении жилых домов создаются условия не только для обогащения инвесторов-застройщиков, но и для процветания коррупции в этой сфере.

Поэтому существует необходимость ценового регулирования на строительном рынке, так как самостоятельное регулирование на данном рынке невозможно.

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ
НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИИ**

В статье дается краткая характеристика по каждому из видов льгот, а также описываются связанные с этим особенности оценки их эффективности. Обращено внимание на социальную направленность налоговых льгот, как инструмента социального выравнивания положения граждан.

В настоящее время механизм налоговых льгот широко используется в мировой практике для достижения различного рода целей: для оказания помощи низкооплачиваемым категориям работников, стимулирования пенсионных накоплений, содействию повышения образования, улучшения получения медицинской помощи, расширения индивидуального жилищного строительства и приобретения жилья, для развития предпринимательской деятельности, привлечения инвестиций в экономику, стимулирования научных исследований и разработок, для развития отдельных территорий и отраслей экономики. Большинство существующих в экономической литературе определений понятия «налоговая льгота» не позволяет разграничивать собственно налоговые льготы и иные исключения из правил налогообложения, которые можно назвать отклонением от нормативных требований налогообложения. Смысл большинства из приводимых в научных статьях и монографиях определений данного понятия не выходит за рамки понятия, установленного Налоговым кодексом. Думается, что для понимания определения понятия «налоговая льгота» требуется более сложный подход, чем сегодня это принято в российской экономической науке. На наш взгляд, данное понятие должно отвечать определенным требованиям.

Самый поверхностный анализ сложившихся в настоящий момент в юридической и экономической науке подходов к классификации льгот позволяет прийти к выводу о том, что в этом вопросе отсутствует какое-либо методологическое единство, или, иными словами, единый теоритический фундамент, на котором базируется само понимание льготы [1]. Это, в свою очередь, обесценивает результаты любого сопоставления как выделяемых различными авторами оснований для классификации налоговых льгот, так и самих видов льгот. Базовое расхождение заключается в том, что, определяя виды льгот, большинство авторов не разграничивает собственно льготы и элементы базовой структуры налога, результатом функционирования которых иногда становится выгода в какой либо форме. И лишь отдельные авторы, классифицируя льготы, проводят разграничение между льготами и элементом стандартной структуры налога.

Представляется, что наиболее полно сущность налоговой льготы раскрывается при содержательном подходе, который изначально основывается на понятии налоговой льготы и ее четком разграничении по видам, определенности условий их применения, закреплении категорий субъектов, правомочных использовать налоговые льготы.

Всю совокупность налоговых льгот, можно разделить на три большие группы, если в качестве классификации рассматривать функциональную направленность льгот: 1. Льготы инвестиционного характера. Основной краткосрочной целью данной группы являются финансирование инвестиций. Оно может осуществляться посредством предоставления налоговых льгот новым инвесторам, а так же за счет предоставления инвестиционных налоговых льгот уже действующим инвесторам. В долгосрочном периоде предоставление данных налоговых льгот через снижение себестоимости продукции может способствовать увеличению налоговой базы и темпов экономического роста в будущем 2. Льготы на поддержку и текущее развитие баланса. Основными краткосрочными целями таких льгот является финансирование текущих бюджетных расходов государственных предприятий, поддержка бизнеса в той или иной отрасли, находящейся в трудном положении, в форме целевого финансирования недостатка оборотного капитала (своевременной выплаты заработной платы, приобретения сырья) или поощрение деятельности, связанной с наращиванием ее объемов. В долгосрочной перспективе такие льготы должны способствовать оздоровлению экономике, носящей переход-

ный характер, и через снижение себестоимости продукции вести к расширению налогооблагаемой базы. Поддержка должна приобретать стратегический характер, способствовать развитию конкурентоспособных и эффективных производств. 3. Льготы социального характера. Целью их является финансирование текущих социальных расходов организаций и учреждений, удерживание роста цен на социально значимые товары, обеспечение занятости, повышение уровня доходов населения и его платежеспособного спроса [2]. В долгосрочной перспективе эти льготы должны способствовать улучшению социального климата в обществе, повышению производительности труда в будущие годы. Кроме того, такие льготы предохраняют бюджет от необходимости затрачивать гораздо больше средств в будущем на поддержание правопорядка, на борьбу с загрязнением среды и ликвидацию последствий социальной напряженности в обществе. Кроме фискальной и стимулирующей функции, налоговые льготы иногда выполняют компенсационную функцию, что наиболее характерно для налоговых льгот, носящих характер социальной помощи. Компенсационный характер налоговых льгот состоит в создании примерно равных возможностей для развития лиц, находящихся в неравных условиях в силу биологических и социальных причин. Государство гарантирует предоставление льгот по уплате федеральных налогов, сборов, пошлин и других платежей в бюджеты всех уровней всероссийским общественным объединениям инвалидов, их организациям, находящимся в их собственности предприятиям, учреждениям, уставный капитал которых состоит из вклада указанных общественных объединений инвалидов. Существует множество проблем в сфере установления и действия льгот, связанных с повышением эффективности данного инструмента государственной поддержки. С помощью налогов государство действительно способно создать более или менее благоприятные и конкурентоспособные условия для деловых сфер. Но при этом происходит подавление других сфер. Поэтому переоценка государством социально-экономического значения некоторых производств недопустима, так как в противном случае неизбежно нарушается свобода конкуренции и принцип справедливости.

Список литературы:

1. Вылкова Е.С. Формирование налоговых льгот в субъектах РФ (на примере СЗФО) – СПб: Центр подготовки персонала ФНС, 2011. -272с.
2. Залибекова Д.З. Правовое регулирование налоговых льгот и вычетов / Теория и практика общественного развития. 2013 №4. С.297-299

Гайсина Л.Г.

*ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет
им. М.Т.Калашиникова»*

РАЗРАБОТКА МЕТОДА МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭЛЕМЕНТА ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматривается разработка метода мониторинга эффективности деятельности элемента инновационной инфраструктуры муниципального образования, путем расчета интегрального критерия результативности и эффективности деятельности бизнес-инкубатора, на основе формирования системы критериев результативности по функциональному признаку.

Значение малого бизнеса (МБ) на социально-экономическое развитие общества в настоящее время сложно переоценить. Вклад малого предпринимательства в экономику развитых стран составляет более 50% ВВП, предприятиями малого и среднего бизнеса создается более 70% всех рабочих мест. Тогда как в современной России, по данным Росстата, в сфере МБ осуществляют деятельность менее 24% экономически активного населения с долей продукции, произведенной малыми предприятиями (МП) в общем объеме ВВП, чуть более 15% [2,4]. Сегодня в РФ насчитывается 2 003 000 малых предприятий [3], но по оценкам экспертов, для нашей страны с её масштабами и численностью населения оптимальным является не менее 5 млн. МП для создания эффективной конкурентной среды.

Одним из сдерживающих факторов развития МБ в стране стало слабое развитие структур поддержки предпринимательства. Как показывает опыт западных стран, устойчивое развитие малого предпринимательства может быть обеспечено посредством таких структур поддержки как инновационная инфраструктура. Под инновационной инфраструктурой мы понимаем совокупность экономических и технологических субъектов и взаимосвязей между ними, которые обеспечивают ускорение процессов превращения результатов научных исследований и новых знаний в наукоёмкий товар и услуги, и способствуют повышению конкурентоспособности отечественного производителя на мировом рынке.

Для создания эффективной структуры поддержки развития малого предпринимательства автором исследования предлагается механизм формирования инновационной инфраструктуры на базе концепции «Тройной спирали» (ТС). Основной мыслью модели ТС является необходимость тесного сотрудничества трех равноправных акторов – государства, научного сообщества и бизнес-структур [1] .

Анализ существующих структур поддержки развития МБ в РФ показывает, что наиболее распространенной практикой является сформированные структуры, соединяющие в себе двойные спирали отношений государство-бизнес, в виде Муниципальных фондов поддержки МП, учрежденные, как правило, Администрациями муниципальных образований (МО) и Региональными фондами поддержки МП. Поэтому, формирование структур поддержки предпринимательства на основе концепции ТС предлагается в форме бизнес-инкубаторов (БИ) МО, как первоначального элемента инновационной инфраструктуры региона, привлекая университет к существующим структурам, соединяющие двойные спирали отношений государство-бизнес в виде Муниципальных фондов поддержки МП. Это позволит муниципальному БИ, на основе тесного взаимодействия трех основных акторов модели ТС: государства (в лице муниципальной власти), науки (в лице образовательных структур) и предпринимательства, создать единую базу поддержки МБ и придать системный характер развития местного предпринимательства.

Для этого предлагается в рамках БИ создать координационно-аналитический центр (КАЦ), деятельность которого будет развиваться по следующим направлениям:

1. организация научных исследований по приоритетным направлениям развития МО объединенными усилиями вузов города на контрактной основе;
2. создание благоприятных условий трансфера технологий для малых предприятий, осуществляющих деятельность в муниципальном БИ;
3. разработка бюджетной, налоговой, инновационной, инвестиционной и промышленной политик МО в направлении эффективного развития МБ;
4. обмен опытом между малыми предприятиями, входящие в состав БИ, посредством проведения семинаров и выставок;
5. организация и проведение муниципальных, областных и региональных конференций и «круглых столов»;
6. корректировка учебных программ высших и средне-специальных учебных заведений города под нужды бизнес-сектора;
7. стажировка студентов вузов города на предприятиях БИ.

Организационную структуру БИ и КАЦ можно представить в следующем виде: руководство БИ реализуется через КАЦ, деятельность которого осуществляется во взаимодействии трех сопредседателей, каковыми являются представители от науки, бизнес-сообщества и муниципальной власти (местного самоуправления).

В функции КАЦ входят следующие мероприятия:

- участие в разработке программ поддержки развития МБ МО;
- разработка механизмов результативного взаимодействия вузов и промышленных предприятий, в частности малого бизнеса;
- планирование перспективных научных исследований по приоритетным направлениям развития малого предпринимательства;

- разработка учебно-методических материалов эффективного развития МП;
- выполнение организационных функций, связанных с деятельностью БИ;
- осуществление мониторинга за деятельностью БИ.

Для проведения мониторинга эффективности деятельности БИ и его влияние на социально-экономическое развитие местного сообщества, необходимо разработать систему показателей. Анализ существующих оценок деятельности структур поддержки развития МП показал отсутствие единого подхода к формализации данных показателей, обусловленное их разнообразием и разнородностью. Поэтому, в основу формирования системы критериев, автором предлагается функциональный подход, исходя из решаемых задач рассматриваемой структуры.

Выбор критериев рассматривается в следующих областях реализации функциональных задач БИ: институциональная результативность (объем налоговых отчислений), производственная результативность (количество вновь созданных предприятий МБ, доходность арендуемых помещений), финансовая результативность (объем привлеченных инвестиций), кадровая результативность (количество новых рабочих мест), консультационно-информационная результативность (полнота оказываемых услуг), торгово-посредническая результативность (количество предприятий участвующих в выставках, ярмарках и презентациях, организуемых БИ). Перечень критериев может быть изменен и дополнен по мере необходимости или изменений условий законодательной базы.

На основе предложенных критериев результативности деятельности инновационной инфраструктуры поддержки развития МП, автором исследования предлагается метод расчета интегрального критерия результативности деятельности БИ. Предлагаемый метод базируется на расчете функциональных индексов деятельности БИ, которые определяются путем сравнения функциональных критериев результативности структуры поддержки МБ в отчетном периоде с базовым периодом, скорректированных весовыми коэффициентами значимости по виду экономической деятельности, рассчитанных на результатах корреляционно-регрессионного анализа взаимного развития субъектов МБ по основным параметрам развития.

Интегральный критерий результативности деятельности БИ определяется по формуле:

$$K_{интегр} = \sum \gamma_i \frac{I_{отчет\ i}}{I_{баз\ i}} * 100\%, \quad (1)$$

где $K_{интегр}$ – интегральный критерий результативности деятельности БИ;

$I_{отчет\ i}$ – значение показателя функциональной результативности МП по отчетному периоду (после создания БИ);

$I_{баз\ i}$ – значение показателя функциональной результативности МП по базовому периоду (до создания БИ);

γ_i – весовой коэффициент значимости показателя по i-му виду экономической деятельности МБ.

При значении показателя $K_{интегр} = 75\%$ результативность деятельности БИ признается низкой; при $K_{интегр} = 75\% - 85\%$ результативность деятельности БИ средняя; $K_{интегр} > 85\%$ – высокая.

Эффективность деятельности БИ (R) оценивается за год, путем соотнесения значения интегрального критерия результативности деятельности элемента инновационной инфраструктуры, с уровнем ее финансирования в соответствующем периоде.

Показатель эффективности деятельности БИ рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{K_{интегр}}{F'}, \quad (2)$$

где F' – показатель финансирования БИ и рассчитывается по формуле:

$$F' = \frac{F_{факт}}{F_{план}}, \quad (3)$$

где $F_{факт}$ – фактическая сумма финансирования БИ;

$F_{план}$ – плановая сумма финансирования БИ.

Таким образом, предложенный метод расчета интегрального критерия результативности и эффективности деятельности БИ позволит осуществлять мониторинг развития элемента инновационной инфраструктуры и его влияние на социально-экономическое развитие местного сообщества.

Список литературы:

1. Дежина И.Г., Киселева В.В. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. // Институт экономики переходного периода. – 2007. – сентябрь.
2. Малое и среднее предпринимательства в России. 2012; Стат.сб./ Росстат. – М., 2012. – 185с.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Стат.сб./ Росстат. – М., 2013. -124 с.
4. Россия` 2012: Стат. справочник/ Росстат. – М., 2012. – 59 с.

Галимова Э.И., Хабиров Г.А., д-р экон. наук профессор
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ

Статья посвящена оценке состояния учета и контроля расчетов с контрагентами, в ходе исследования выполнен анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности в исследуемой организации. В целях учета и управления расчетов с контрагентами предложена обобщающая форма регистра учета задолженностей контрагентов по данным актов сверок.

Постоянный рост задолженностей контрагентов является одной из проблем хозяйствующих субъектов. Каждой организации необходима эффективная система управления задолженностью, которая зависит от многих факторов. Важно своевременно выявлять наличие законности и реальности возникновения долгов.

Целью исследования является изучение состояния учета расчетов с контрагентами, анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности и разработка рекомендаций по совершенствованию управления учета расчетов с контрагентами в ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ.

Таблица 1

Состав и структура дебиторской и кредиторской задолженности
в ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ

| Виды задолженностей | 2010 г. | | 2011 г. | | 2012 г. | | 2012 г. к 2010 г., % |
|------------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|----------------------|
| | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Дебиторская задолженность всего | 2297 | 100,00 | 1297 | 100,00 | 1525 | 100,00 | 66,39 |
| в том числе покупатели и заказчики | 1142 | 48,8 | 864 | 66,61 | 590 | 38,68 | 51,66 |
| Прочие дебиторы | 1155 | 50,2 | 433 | 33,39 | 935 | 61,32 | 80,95 |
| Кредиторская задолженность всего | 5944 | 100,00 | 15871 | 100,00 | 11994 | 100,00 | 201,78 |
| в т. ч. поставщики и подрядчики | 612 | 10,3 | 4559 | 28,72 | 4093 | 34,13 | 668,79 |
| по заработной плате | 149 | 2,5 | 559 | 3,52 | 592 | 4,93 | 397,32 |

Продолжение табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|--|------|------|------|-------|------|-------|---------|
| перед государственными внебюджетными фондами | 54 | 0,7 | 4953 | 33,79 | 2149 | 17,91 | 3979,62 |
| по налогам и сборам | 4444 | 75 | 3166 | 19,94 | 3903 | 32,54 | 87,82 |
| прочие кредиторы | 685 | 11,6 | 2634 | 14,00 | 1257 | 10,48 | 183,50 |

По данным таблицы 1 видно, что в 2012 году по сравнению с 2010 годом произошло уменьшение дебиторской задолженности на 33%, в том числе задолженность покупателей и заказчиков уменьшилась на 48,34% и прочих дебиторов на 19,05%.

В то же время произошло увеличение кредиторской задолженности в 2 раза. При этом увеличилась задолженность поставщикам и подрядчикам – в 5,6 раза, перед государственными внебюджетными фондами – на 38,8 раза, по заработной плате – в 2,9 раза. Данные изменения произошли, в связи с тяжелым финансовым положением вследствие засухи, которая спровоцировала гибель большей части посевов.

В целях совершенствования организации управления расчетами с контрагентами нами предлагается обобщающий регистр учета задолженностей контрагентов по данным актов сверок.

Таблица 2

Обобщающий регистр учета задолженностей контрагентов,
который заполнен по данным актов сверок

| Контрагент | Дата возникновения задолженности по договору | Задолженность контрагентов по данным актов сверок на каждый квартал | | Расхождение, рублей | Основание |
|-------------------|--|---|--------------------|---------------------|---|
| | | 1 квартал, рублей | | | |
| | | Исходящие данные | Поступившие данные | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| ООО «К2» | 15.01.2013 г. | 15537 | 15537 | 0 | - |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Итого | | 15537 | 15537 | 0 | - |
| | | 2 квартал, рублей | | | |
| | | Исходящие данные | Поступившие данные | | |
| ЗАО «УралБио-вет» | 31.12.2013 г. | 35000 | 30000 | 5000 | «УралБиовет» Не своевременно отразили в учете 5000 руб. |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Итого | | 35000 | 30000 | 5000 | - |
| | | 3 квартал, рублей | | | |
| | | Исходящие данные | Поступившие данные | | |
| ООО «Ве-ка» | 07.07.2013 г. | 0 | 14539 | 14539 | Организация не отразила в учете поступившие материалы |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Итого | | 0 | 14539 | 14539 | - |
| | | 4 квартал, рублей | | | |

| | | Исходящие данные | Поступившие данные | | |
|-------------|---------------|---------------------|-----------------------|-----|-----|
| ИП Лукапов. | 08.11.2013 г. | 12904 | 12904 | 0 | - |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| Итого | | 12904 | 12904 | 0 | - |

Применение вышеизложенной формы регистра учета расчетов с покупателями и поставщиками по данным актов сверок способствует обеспечению внутреннего контроля учета расчетов с контрагентами и укреплению их расчетно-платежной дисциплины.

Галиуллина Р.Р. к.э.н., доцент

Бакирский государственный аграрный университет

ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются факторы, формирующие конкурентные преимущества предприятия. Выявлены дополнительные компоненты конкурентоспособности предприятия: технико-экономические, коммерческие, нормативно-правовые.

Основу рыночной экономики составляет понятие конкуренции, как главной движущей силы эволюции взаимоотношений субъектов, функционирующих в данной среде. Наиболее успешным участником такого соревнования является тот, кто способен выдерживать конкурентную борьбу на отечественном и внешних рынках. Неэффективное управление и несоответствие продукции потребностям потенциальных покупателей является непосредственной причиной снижения объемов сбыта продукции.

Рынок не стоит на месте, он подвержен переменам и развитию, что требует высокого уровня конкурентоспособности. Чтобы обеспечить высокий уровень конкурентоспособности организации, необходимо иметь особое превосходство хотя бы в одной сфере по отношению к своим непосредственным конкурентам, обладать определенными отличительными чертами, т.е. конкурентными преимуществами, которые необходимо не только найти, но и удержать, что сложнее.

Существует множество конкурентных стратегий предприятия: производственная, товарная, ценовая и т.п., но в основе любой стратегии заложены конкурентные преимущества. Для каждого субъекта хозяйствования существует определенный комплекс факторов конкурентоспособности, которые указывают о наличии у него определенных свойств, с помощью которых достигается успех на рынке.

Конкурентоспособность – это комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, которые определяют его успех на рынке.



Зависимость между понятиями конкурентоспособность и конкурентное преимущество заключается в том, что конкурентоспособность не может быть без конкурентных преимуществ, так как комплекс конкурентных преимуществ может оказывать решающее влияние на конкурентоспособность. Различие состоит в том, что конкурентные преимущества это отдельные элементы или инструменты компании, которыми она владеет не только внутри, но и внешне.

Конкурентное преимущество – это те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами.

На формирование конкурентоспособности товаров оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы конкурентного преимущества.

К внешним факторам конкурентного преимущества товара относят: уровень конкурентоспособности страны, уровень конкурентоспособности отрасли, уровень конкурентоспособности региона, уровень конкурентоспособности предприятия, выпускающего товар, силу конкуренции среди предприятий-производителей товаров, силу конкуренции среди поставщиков сырья, материалов и комплектующих, силу конкуренции среди товаров-заменителей, появление новых потребителей.

К внутренним факторам конкурентного преимущества относят: новизна структуры или состава товара, рациональность организационной и производственной структуры предприятия, качество продукции и услуг, наличие эффективной стратегии маркетинга, уровень менеджмента и квалификация персонала предприятия, технологический уровень производства.

Конкурентоспособность продукции предприятия зависит также и от ряда факторов, влияющих на предпочтительность товаров и определяющих их объем реализации на товарном рынке. Эти факторы можно считать компонентами конкурентоспособности и разделить на три группы: технико-экономические, коммерческие, нормативно-правовые.

Технико-экономические факторы включают: качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию (использование) или потребление продукции или услуги. Эти компоненты зависят от производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоемкости продукции. Высокий уровень качества – это первый основополагающий фактор конкурентоспособности товаров. Повышение качества является функциональным и эффективным способом повышения конкурентоспособности товаров.

Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке и включает конъюнктуру рынка (острота конкуренции, соотношение между спросом и предложением данного товара, национальные и региональные особенности рынка, влияющие на формирование платежеспособного спроса на данную продукцию), предоставляемый сервис, действенность средств продвижения товара (наличие и действенность рекламы и других средств воздействия на потребителя), имидж предприятия-изготовителя (популярность торговой марки и репутация предприятия).

Таким образом, можно констатировать, что конкурентные преимущества создаются вследствие преобладания достоинств (сильных сторон) предприятия над его недостатками (слабыми сторонами) и могут быть реализованы одним субъектом конкуренции перед другим в условиях рынка.

Список литературы:

1. Горфинкеля В.Я Швандара В. А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.
2. Погонев С. В., Шендо М. В. Конкурентные преимущества – элемент эффективности конкурентоспособности организации Научные ведомости БелГУ Выпуск № 13-1 / том 1 / 2010

Ганеева Г. Т., Сайфутдинова Л. Р., к.э.н., доцент
**ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ
БУХГАЛТЕРСКОЙ НАУКИ**

В настоящей статье рассмотрены особенности ведения первичного учета основных средств, указаны наиболее часто встречающиеся ошибки нарушения ведения первичного бухгалтерского учета и даны рекомендации по их устранению.

Основные средства – это главная часть технических ресурсов организаций, которые в течение длительного времени участвуют в процессе производства. От их эффективного использования зависит финансовое состояние и конкурентоспособность организации [3].

Все факты хозяйственной жизни, совершенные организацией, должны оформляться первичными документами. На наш взгляд, значение первичного учета велико, т.к. именно первичные документы являются основанием для записей в регистрах бухгалтерского учета.

Первичный учетный документ должен быть составлен при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным – непосредственно после его окончания. Лицо, ответственное за оформление факта хозяйственной жизни, обеспечивает своевременную передачу первичных учетных документов для регистрации содержащихся в них данных в регистрах бухгалтерского учета, а также достоверность этих данных. Лицо, на которое возложено ведение бухгалтерского учета, и лицо, с которым заключен договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета, не несут ответственность за соответствие составленных другими лицами первичных учетных документов свершившимся фактам хозяйственной жизни [1].

Постановлением Госкомстата России «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств» от 21.01.2003 г. № 7 утверждены согласованные с Минфином России и Минэкономразвития России унифицированные формы первичной учетной документации по учету основных средств и краткие указания по их применению [2].

Согласно федеральному закону от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» с 1 января 2013 г. формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению. Иначе говоря, организация может вести бухгалтерский учет на основании первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, разработанных ею самостоятельно.

Обязательными реквизитами первичного учетного документа являются:

- 1) Наименование документа;
- 2) Дата составления документа;
- 3) Наименование экономического субъекта, составившего документ;
- 4) Содержание факта хозяйственной жизни;
- 5) Величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- 6) Наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за ее оформление, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за оформление свершившегося события;
- 7) Подписи лиц, предусмотренных пунктом 6 настоящей части, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся ошибки, возникающие при первичном учете основных средств.

Таблица 1

Ошибки, возникающие при первичном учете основных средств

| Содержание ошибки | Пункт нарушения законодательства | Рекомендации по устранению |
|---|--|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Не оформляются инвентарные карточки, акты ввода в эксплуатацию заполняются лишь частично | Постановление Госкомстата РФ от 21.01.2003 г. № 7 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету ОС» | Своевременное оформление инвентарных карточек, полное заполнение актов ввода в эксплуатацию |
| К учету принимаются не-унифицированные формы первичных документов не прописанные в учетной политике организации | П. 5 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» | Предварительное внесение унифицированных форм первичных документов в учетную политику |
| Отсутствие в первичных документах, хранящихся в электронном виде, личных подписей лиц, ответственных за совершение операций | Ст. 9 Федерального закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» | Введение электронных подписей |
| Первичные документы составляются с указанием стоимости в иностранной валюте | Ст. 12 Федерального закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» | Пересчет стоимости объектов бухгалтерского учета из иностранной валюты в валюту РФ; добавление в первичные документы дополнительных граф для указания сумм в иностранной валюте |
| Отсутствие государственной регистрации договоров аренды | Ст. 131 ГК РФ | Организация должна зарегистрировать договор аренды в случае, если срок его действия более 1 года |
| Отсутствие полного и действующего комплекта первичных документов при заключении договора аренды | П. 1 гл. 34 ГК РФ | Подписание с двух сторон договора аренды нежилого помещения с приложенным к нему актом приема-передачи имущества |
| Отсутствие полного и действующего комплекса первичных документов при приобретении служебного автомобиля | П. 3 гл. 34 ГК РФ | Подписание с двух сторон договора купли-продажи автомобиля или договора аренды транспортного средства без экипажа с приложенным к нему актом приема-передачи транспортного средства |

Выводы по таблице 1 свидетельствуют о том, что большинство ошибок, возникающих при первичном учете основных средств, происходят в связи с недостаточным вниманием бухгалтера к оформлению и заполнению документов. Также в некоторых слу-

чаях игнорируется составление документов аренды, что негативно сказывается на бухгалтерском учете организации.

Научная новизна наших исследований заключается в том, что мы рекомендуем внедрить в практический учет организации форму нового передаточного документа, который содержит все обязательные реквизиты счета-фактуры и первичного учетного документа – универсальный передаточный документ (УПД) [4]. Форма УПД разработана на основе действующей формы счета-фактуры, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 26.12.2011 г. №1137.

На наш взгляд, следует отметить, что ни в гл. 21 Налогового Кодекса РФ, ни в Постановлении №1137 нет запрета на указание в счете-фактуре дополнительных реквизитов. Минфин России и ФНС России подтверждали, что наличие таких дополнительных сведений в счете-фактуре не является основанием для отказа в вычете НДС.

Первичный учет в системе бухгалтерского учета имеет важное практическое, юридическое, контрольно-аналитическое, организационно-управленческое и экономическое значение. Данные первичного учета широко используются для управления деятельностью организации. Первичные документы, на наш взгляд, не просто являются основанием для признания расходов в бухгалтерском и налоговом учете, но служат основанием для организации как бухгалтерского, так и налогового учетов.

Список литературы:

1. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] : утверждено приказом Минфина РФ от 06.12.2011 г. (ред. от 28.06.2013 г. №134-ФЗ, от 02.07.2013 г. №185-ФЗ, от 23.07.2013 г. №251-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств» [Электронный ресурс] : постановление Госкомстата РФ от 21.01.2003 г. №7 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Сайфутдинова, Л. Р. Учет основных средств в МУСП : теория и практика [Текст] / Л. Р. Сайфутдинова, А. В. Рыцева. – Уфа : Нефтегазовое дело, 2010. – 60 с.
4. «Об отсутствии налоговых рисков при применении налогоплательщиками первичного документа, составленного на основе формы счета-фактуры» [Электронный ресурс] : письмо ФНС России от 21.10.2013 г. №ММВ-20-3-96 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Гатина Р.Р.

Набережночелнинский филиал института экономики, управления и права (г. Казань)

СДАЕМ БУХГАЛТЕРСКУЮ ОТЧЕТНОСТЬ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Рассмотрен состав бухгалтерской (финансовой) отчетности различных экономических субъектов, ее основные формы. Составление бухгалтерской отчетности путем формирования системы экономических и финансовых показателей позволит заинтересованным пользователям оценить финансовое состояние организации, динамику его развития.

В новом Федеральном законе «О бухгалтерском учете» (№402-ФЗ от 06.12.2011г.), который вступил в силу с 01.01.2013г., приведен состав бухгалтерской отчетности.

Годовая бухгалтерская отчетность будет сдаваться в орган государственной статистики и в налоговую инспекцию не позднее 3 месяцев по окончании отчетного года. Помимо этого, бухгалтерская отчетность может представляться учредителям, собственникам имущества организации, банкам и другим пользователям. Бухгалтерская отчетность будет предоставляться в двух экземплярах.

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках – это основные бухгалтерские отчеты, все остальные формы являются лишь приложением к ним и могут выступать в качестве разъясняющих отчетных документов.

Бухгалтерский баланс является основной формой бухгалтерской отчетности. В балансе отражается информация об активах, обязательствах, капитале организации на отчетную дату.

С 2011 года на основании приказа Минфина России от 02.07.2010 №66н в составе бухгалтерской отчетности применяется новая форма баланса, который отражает информацию в динамике трех последовательных лет на отчетную дату отчетного периода (гр.3) на конец предыдущего года (гр.4) и на конец года предшествующего предыдущему.

Исходя из приказа №66н «О формах бухгалтерской отчетности», наличие групп в составе формата баланса обязательно. Организации самостоятельно определяют детализацию показателей по статьям каждой группы, согласно специфики видов деятельности и особенностей видения бизнеса.

Отчет о прибылях и убытках характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и дает возможность сопоставить их с результатами за прошлый отчетный период. Все данные за отчетный год показываются нарастающим итогом. Организация может включать в состав годовой бухгалтерской отчетности пояснения к Отчету о прибылях и убытках. Номера пояснений к показателям Отчета о прибылях и убытках указывают в графе «Показатели» при составлении бухгалтерской отчетности за год.

Бухгалтерская отчетность составляется исходя из правил, установленных законодательными и нормативными актами системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета с соблюдением требований Федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

Бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций за 2013 год составляется по формам, которые утверждены приказом Минфина России от 02.07.2010 №66н (в редакции приказов от 05.10.2011 № 124н, от 17.08.2012 №113, от 04.12.2012 №154)

В состав бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций за 2013 входят:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и иные приложения)

В составе бухгалтерской (финансовой) отчетности нет пояснительной записки, но организация может представлять пользователям дополнительную информацию, если ее считает полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений (п. 39 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность»)

В данном случае эта информация не будет являться приложением к балансу и отчету о финансовых результатах организации.

Коммерческие организации согласно п.10 ст.13 Федерального закона от 06.12.2011г. №402 – ФЗ, публикуют финансовую отчетность вместе с аудиторским заключением, хотя аудиторское заключение не упомянуто в качестве составной части бухгалтерской (финансовой) отчетности для организаций подлежащих обязательному аудиту.

Для организаций – субъектов малого предпринимательства установлена упрощенная форма отчетности. Они формируют бухгалтерскую отчетность из баланса и отчета о прибылях и убытках, в которые включают показатели только по группам статей (без детализации показателей о статьях). В приложениях к ним приводят только наиболее важную информацию, без знания которой невозможно оценить финансовое положение организации. Субъекты малого предпринимательства с 2013 года представляют баланс и отчет о прибылях и убытках упрощенной формы (приказ Минфина от 17.08.2012г. №113н). баланс для малого бизнеса не содержит разделов. Его составление на отчетные даты в течение года не предусмотрено, только на 31 декабря.

Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности некоммерческих организаций за 2013 год включает в себя:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о целевом использовании средств

Отчет о финансовых результатах формируется в том случае, если некоммерческая организация получила доход от предпринимательской деятельности. Отчет о движении денежных средств составляется в случае, если некоммерческая организация добровольно приняла решение о его представлении.

На основании письма Минфина от 23.10.2012г. №03-11-09/80 с 1 января 2013 года организации не должны представлять в налоговые органы квартальную бухгалтерскую отчетность.

Одним из важных требований при составлении бухгалтерской отчетности является соблюдение принципа существенности данных, которые организация обязана отразить в отчетности обособлено. Показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях, должны приводиться в бухгалтерской отчетности обособлено в случае их существенности, и если без знания о них заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Гимаева, Э.И., Орлова В.М., доцент

Башкирский Государственный Аграрный университет, Россия

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Проблемой в данной статье является, что в результате деятельности любого предприятия появляются денежные обязательства (кредиторская задолженность). Для того чтобы оптимизировать кредиторскую задолженность необходимо определить ее "плановые" характеристики, нахождения коэффициента ликвидности. Анализ и контроль за движением кредиторской задолженностью являются одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков.

В процессе своей повседневной хозяйственной деятельности предприятие вступает в различные виды отношений с юридическими и физическими лицами. Оно заключает и осуществляет сделки, выполняет обязанности, которые предусмотрены действующим законодательством. В результате такой деятельности появляются денежные обязательства, подлежащие исполнению (кредиторская задолженность) [5].

Наличие как активных, так и пассивных обязательств у предприятия стало настолько обыденным и очевидным, что зачастую управлению кредиторской задолженностью уделяется недостаточно внимания.

Основные функциональные направления деятельности при осуществлении контроля над задолженностью нацелены, прежде всего, на укрепление финансового состояния предприятия.

Указанные направления условно можно разделить на две категории: общие и частные. К общим направлениям относятся:

- организация системы постоянного контроля за кредиторской задолженностью;
- систематическое проведение финансово-хозяйственного контроля кредиторской задолженности, целью которого является проверка достоверности этих обязательств, целесообразности и эффективности использования;
- определение внутренних и внешних причин, оказавших влияние на величину, структуру, динамику кредиторской задолженности, проведение оценки эффективности и влияния принятых мер на финансовое состояние предприятия, формирование соответствующих выводов и прогнозов [1].

Для того чтобы оптимизировать кредиторскую задолженность необходимо определить ее "плановые" характеристики. Наиболее часто используемый коэффициент, связанный с оценкой кредиторской задолженности предприятия – это коэффициент ликвидности, который рассчитывается как отношение величины оборотного капитала к краткосрочным долговым обязательствам [3].

Менеджеры и финансисты также часто используют, так называемый коэффициент "кислотного теста", который представляет собой отношение разницы между текущими активами и стоимостью товарно-материальных активов к текущим обязательствам. И первый и второй показатели должны характеризовать способность предприятия покрывать свои обязательства перед кредиторами. Эти коэффициенты обладают двумя существенными недостатками:

- они оперируют такими понятиями как "краткосрочные" или "текущие" обязательства, срок которых может колебаться от одного дня до одного года. Поэтому не учитывается более детально соотношение сроков платежей в составе как кредиторской, так и дебиторской задолженностей;

- расчет производится, как правило, на дату баланса, или какой либо иной фиксированный момент, что не может в полной мере говорить о действительном состоянии ликвидности компании. Это связано с влиянием множества различных обстоятельств в какой-то определенный момент.

Устранить подобные "недочеты" в системе анализа состояния предприятия позволяют:

В первом случае – например, проведение расчетов с использованием более дискретных значений (распределение задолженностей по месячным периодам или недельным периодам).

Во втором случае – определять среднемесячное или среднегодовое значение коэффициента ликвидности и других аналогичных показателей [2].

Одним из наиболее оптимальных рамочных показателей здорового состояния компании можно назвать ситуацию, когда кредиторская задолженность не превышает дебиторскую. При этом, как мы уже отмечали, данное "непревышение" должно быть достигнуто в отношении как можно более дискретного ряда значений: годовая кредиторская задолженность должна быть не больше годовой дебиторской, месячная и 5-ти дневная кредиторская не более месячной и 5-ти дневной дебиторской соответственно и т. д.

Анализ долгов также требует ранжирования поставщиков и контроля сроков оплаты. Безусловно, досрочная оплата по отношению к сроку, установленному в договоре, при дефиците денежных средств недопустима. Следует разобраться, кому же из кредиторов следует платить в первую очередь, а кому и насколько можно отсрочить оплату [5].

Налоговые платежи также нельзя задерживать, потому что фискальные органы могут заблокировать расчетные счета, и зачастую не только на неуплаченную и задекларированную сумму. Часто компании не производят сверку расчетов с налоговыми органами. А ведь по некоторым налогам имеется переплата, которую вполне можно зачесть в уплату иных платежей.

В отношениях с сотрудниками компании в кризис предпочитают сдвигать сроки выплат зарплаты, например аванс – ближе к концу месяца, а основная часть заработной платы – ближе к середине следующего месяца. При этом аванс чаще рассчитывается по фактически отработанным рабочим дням, а не как 50% общей суммы. Разумно также пересмотреть систему показателей премирования и оплаты труда и использовать более прогрессивные формы [2].

Поставщиков необходимо разделить на группы по степени значимости для компании и внести в специальный реестр. Эксклюзивные поставщики, имеющие лицензии, поставляющие основное сырье, а также продукцию, цены на которую привязываются к ситуации на бирже, как правило, не допускают просрочки платежей более трех-пяти дней. С остальными можно вести переговоры об отсрочках сверх оговоренных, допускать небольшие задержки в оплате либо платить долг частями [1].

Таким образом, если деятельность предприятия направлена, прежде всего, на повышение и укрепление своего финансового благосостояния, управлению кредиторской задолженностью в системе бухгалтерского и управленческого учета предприятия должно уделяться особое внимание.

Анализ и контроль за движением кредиторской задолженностью являются одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия контролирования кредиторских долгов позволяет своевременно и в полном объеме выполнять обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежного и ответственного предприятия [3].

Список литературы:

- 1 Астафьева, И.И. Экономические проблемы кредиторской задолженности предприятия [Текст] / И.И. Астафьева // Экономика. – 2013. – №9. – с.23.
- 2 Комаха, А.Ю. Эффективное управление кредиторской задолженностью [Текст] / А.Ю. Комаха // Корпоративный менеджмент. – 2013. – №1. – с.7.
- 3 Лебедев, О.Н. Антикризисное управление предприятием [Текст] / Л.П. О.Н. Лебедев // Финансы. – 2012. – №1. – с.26.
- 4 Савченкова, Е.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия [Текст] / Е.В. Савченкова // Российское предпринимательство. – 2013.-№10. – с.33.
- 5 Фомичева, Л.П. Антикризисные меры: управление кредиторской задолженностью [Текст] / Л.П. Фомичева // Налоговый вестник. – 2012. – №8. – с.19.

Глухих Л.В., к.э.н., доцент; Мерзликина К.А.

Кубанский государственный аграрный университет

АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО «КУБАНЬМЕЛЬПРОДУКТ» ДИНСКОГО Р-НА

В статье представлен SWOT-анализ ООО «Кубаньмелпродукт» Динского р-на, с помощью которого определены факторы внутренней и внешней среды, влияющие на конкурентоспособность предприятия. Проведенный SWOT-анализ можно адаптировать к любому предприятию кондитерской промышленности.

В условиях рыночных отношений критерием устойчивости и выживаемости предприятия в рыночной среде служит конкурентоспособность предприятия, анализ, оценка и прогнозирование которой становится объективной необходимостью, так как в современной конкурентной борьбе при всей ее масштабности, динамизме и остроте выигрывает тот, кто анализирует и борется за свои конкурентные позиции.

Для определения степени конкурентоспособности компании необходимо систематически изучать внутреннюю и внешнюю среду, чтобы получить необходимые данные для обеспечения конкурентного преимущества на рынке.

Комплексную оценку внутренней и внешней среды проведем на примере ООО «Кубаньмелпродукт» Динского р-на, основной целью деятельности которого является производство и реализация кондитерской продукции, и воспользуемся методикой SWOT-анализа. С помощью данной методики определим, обладает ли предприятие внутренними силами и ресурсами, чтобы реализовать имеющиеся возможности и противостоять угрозам, и какие внутренние недостатки требуют скорейшего устранения.

SWOT-анализ позволяет определить причины эффективной или неэффективной работы компании на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес и в конечном итоге определяется распределение ресурсов по сегментам.

Первым шагом в проведении SWOT-анализа является определение преимуществ предприятия, возможностей, предоставляемых внешней средой, недостатков предприятия и угроз внешней среды.

Определим факторы, которые могут повлиять на деятельность ООО «Кубаньмелпродукт» и полученные данные сведем в таблицу 1.

Таблица 1

SWOT-анализ ООО «Кубаньмелпродукт» Динского р-на

| Возможности | Угрозы |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - увеличение объема производства кондитерских изделий; - производство новых видов кондитерских изделий, не производимых ранее; - открытие филиалов на территории Краснодарского края; - выход на новые рынки сбыта, преимущественно за пределы Краснодарского края; - рост потребления кондитерских изделий; - совершенствование процесса производства за счет покупки импортного оборудования, автоматических линий; - совершенствование технологий сбыта и продвижения. | <ul style="list-style-type: none"> - изменение законодательства и регулятивных мер, изменение налогового законодательства; - появление новых кондитерских предприятий на территории Динского района; - изменение потребностей и вкусов потребителей; - неблагоприятные демографические изменения; - рост цен на сырье. |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| <ul style="list-style-type: none"> - опыт работы предприятия более 10 лет и хорошая репутация на рынке края; - налаженные партнерские отношения с поставщиками и потребителями; - близость к основным потребителям; - производство кондитерских изделий на собственной муке, что значительно снижает затраты предприятия на сырье; - независимость предприятия от заемных средств; - выгодное местоположение; - наличие конкурентных преимуществ; - доступная цена. | <ul style="list-style-type: none"> - отсутствие заинтересованности сотрудников в увеличении продаж в силу полного отсутствия материального стимулирования труда работников; - отсутствие рекламы производимой продукции; - зависимость от поставщиков; - отсутствие инноваций в производстве; - стандартная упаковка, не привлекающая покупателя. |

Вторым шагом при проведении анализа влияния внутренних и внешних факторов на деятельность предприятия является оценка угроз и возможностей с точки зрения важности и степени влияния на стратегию предприятия. Для оценки возможностей применим метод позиционирования каждой конкретной возможности на матрице возможностей (таблица 2).

Таблица 2

Матрица возможностей ООО «Кубаньмелпродукт» Динского р-на

| Вероятность использования возможности | Влияние | | |
|---------------------------------------|---|--|---|
| | Сильное | Умеренное | Малое |
| Высокая | ВС выход на новые рынки сбыта | ВУ расширение ассортимента | ВМ реклама производимой продукции |
| Средняя | СС покупка импортного оборудования, автоматических линий | СУ введение системы материального стимулирования работников | СМ применение нестандартной яркой упаковки |
| Низкая | НС открытие филиалов в Краснодарском крае | НУ совершенствование технологий сбыта и продвижения | НМ рост потребления кондитерских изделий |

По данным таблицы 2 видно, что наибольшее влияние на развитие ООО «Кубаньмелпродукт» и сохранение своих конкурентных преимуществ окажет выход на новые рынки сбыта. Также немаловажную роль сыграет покупка импортного оборудования и расширение ассортимента производимой продукции.

Если у предприятия после использования первостепенных возможностей, которые окажут на компанию самое сильное влияние, останется достаточно ресурсов, тогда необходимо использовать возможности, попавшие на поля ВМ, СУ и НС: реклама производимой продукции, введение системы материального стимулирования работников и открытие филиалов на территории Краснодарского края.

Что касается возможностей, попавших на поля НУ (совершенствование технологий сбыта и продвижения), НМ (рост потребления кондитерских изделий) и СМ (применение нестандартной яркой упаковки), то вероятность их наступления существует, но она не окажет существенного влияния на конкурентоспособность ООО «Кубаньмелпродукт».

Для определения негативного влияния на предприятие построим матрицу угроз и проанализируем ее (таблица 3).

Таблица 3

Матрица угроз ООО «Кубаньмелпродукт»

| Вероятность реализации угрозы | Возможные последствия | | | |
|-------------------------------|-----------------------|---|---|--|
| | Разрушение | Критическое состояние | Тяжелое состояние | «Легкие ушибы» |
| Высокая | ВР - | ВК рост цен на сырье | ВТ появление новых предприятий-конкурентов | ВЛ - |
| Средняя | СР - | СК изменение налогового законодательства | СТ - | СЛ - |
| Низкая | НР - | НК - | НТ неблагоприятные демографические изменения | НЛ изменение потребностей и вкусов потребителей |

Из анализа данных таблицы 3 можно сделать следующие выводы: угроз, которые оказали бы разрушительное воздействие на ООО «Кубаньмелпродукт» выявлено не было; это объясняется достаточно стабильным и устойчивым финансовым положением предприятия на рынке.

Рост цен на сырье имеет высокую возможность наступления, и он может оказать на предприятие довольно негативное воздействие. Угроза в виде появления новых предприятий-конкурентов также имеет высокую вероятность реализации, что может повлечь за собой снижение конкурентоспособности ООО «Кубаньмелпродукт», уменьшение спроса на продукцию, а, следовательно, и выручки.

При изменении налогового законодательства, угроза наступлению которого имеет среднюю вероятность, ООО «Кубаньмелпродукт» катастрофических потерь не понесет, но это в какой-либо мере негативно скажется на его деятельности. Такие угрозы, как неблагоприятные демографические изменения и изменения потребностей и вкусов потребителей имеют низкую вероятность реализации и особо сильное воздействие на предприятие не окажут.

Проведенный на примере ООО «Кубаньмелпродукт» SWOT-анализ можно адаптировать под любое предприятие кондитерской промышленности. С помощью данного анализа были выявлены факторы внутренней и внешней среды, которые могут воздейст-

водить как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения. Факторы – это то, что способствует превращению возможностей в действительность. Однако наличие самих факторов не обеспечивает высокую конкурентоспособность предприятия. Только их эффективное использование позволит предприятию достичь поставленных целей.

Список литературы

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент. Учеб. пособие / Д.В. Арутюнова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с. URL: http://www.aup.ru/books/m205/9_4.htm;
2. Баранников А.Ф. Теория организации. Учебник для ВУЗов / А.Ф. Баранников. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 700 с.

Гриднева Ю.В.

Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова
**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СМК ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА
ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА**

Статья посвящена проблеме совершенствования системы менеджмента качества на основе анализа постоянно изменяющихся требований рынка. Основное внимание уделено созданию на предприятии в рамках СМК системы постоянно действующей системы оценки удовлетворенности рынка.

Прошло то время, когда предприятия не задумывались о планировании своей деятельности и развитии предприятия в соответствии с требованиями рынка, когда производилось ровно столько, сколько было заложено Госпланом. В условиях современной рыночной экономики постоянно возрастает количество тех руководителей и предприятий, которые осознают необходимость внедрения системы менеджмента качества в структуру общего менеджмента для того, чтобы удовлетворить выдвигаемые рынком потребности. Но просто внедрение такой системы еще не гарантирует желаемый успех. Сегодня существует множество направлений совершенствования системы менеджмента качества – это и совершенствование методов испытаний и контроля качества продукции, и воздействие на мотивационный аспект совершенствования системы, и внедрение программных средств поддержания системы менеджмента качества и др. Но не столь активное внимание уделяется проблеме постоянно изменяющихся требований рынка и возможности совершенствования СМК на основе анализа этих изменений.

Принятие во внимание важности анализа потребностей рынка позволит при совершенствовании СМК задать верные направления действий. Так как итоговый контроль готовой продукции не может гарантировать лучшее качество, то необходимо обеспечивать его намного раньше на этапе определения нужд рынка.

Система менеджмента качества – это инструмент, посредством которого предприятие способно лучше понять ожидания потребителей и повысить их удовлетворенность своими товарами, услугами. Для того чтобы начать совершенствовать систему менеджмента качества в данном направлении следует начать с формирования непрерывно функционирующей системы оценки удовлетворенности и лояльности потребителей. Внедрение подобной системы позволит непрерывно получать и оценивать информацию об узких местах работы системы менеджмента качества, и своевременно предпринимать улучшающие мероприятия. Стоимость создания данной системы принципиально мала, а эффект от внедрения не придется долго ожидать.

Важное место в системе оценки удовлетворенности и лояльности потребителей занимает процедура оценки уровня удовлетворенности потребителя. Специалисты рекомендуют проводить ее в несколько этапов:

1. Проводится опрос клиентов по установленной форме. Могут использоваться устные, письменные с заполнением анкеты, автоматизированные формы опроса. Если потребитель опрашивается с использованием электронной почты, это влечет формальный подход. Более благоприятным способом считается телефонный разговор, а важных для

предприятия партнеров необходимо опрашивать при личной встрече. Кроме того, можно разбить всех потребителей на несколько групп, и к каждой группе применять свой вид опроса. Так как старому клиенту легче продать товар, чем новому. Проведение этой процедуры требует выработки стандартной анкеты, процедуры анализа данных, собранных с помощью анкетирования, формы отчета для руководителя.

2. Организация внутреннего анализа процессов взаимодействия с клиентами. Если в организации есть своя система внутренних аудитов, то для этих целей можно использовать ее. В другом случае можно произвести отбор ответственных и квалифицированных специалистов, способных произвести комплексную и независимую оценку ситуации. В первую очередь изучаются все регламенты, отражающие любое взаимодействие с клиентами (это и планирование работ, и корректировка, и заключение договора, и послепродажный сервис и т.д.). Далее поэтапно рассматривается весь процесс, сравнивая фактическую картину с описанной в регламентах. В итоге выявляются и ликвидируются внутренние балласты предприятия, мешающие ему развиваться и снижающие эффективность бизнеса.

3. Третий этап заключается в проведении анализа результатов, полученных в результате опроса, и предоставление выводов руководителю. Данные независимых оценок, полученные на первом и втором этапах, объединяют в удобную версию отчета, принятую в компании. Отчет, как правило, включает в себя показатели доли лояльных клиентов и уровня удовлетворенности; разбор оснований неудовлетворенности и их воздействие на развитие компании; необходимость совершенствования методов взаимодействия с покупателями и потребности в совершенствовании методов работы с клиентами и роста качества обслуживания; потребности в повышении квалификации и мотивации сотрудников и т.д. Но, необходимо отметить, что методика проведения анализа не должна часто изменяться, т.к. это позволит увидеть изменения в динамике.

4. Следующим шагом является принятие комплекса мероприятий, направленных на улучшение работы. Для того, чтобы не было эффекта безразличия, обязательно организуются видимые мероприятия. Проводится обучение персонала, совершенствуются инструменты взаимодействия с клиентами, оптимизируются регламенты работы с клиентами, пересматривается система мотивации, совершенствуется система менеджмента качества и т.д.

СМК с идеологией ориентации на изменяющиеся требования рынка создается как раз с целью роста благосостояния компании за счет повышения удовлетворенности клиентов. Любая система менеджмента качества, ориентированная на рынок, работоспособна при выполнении следующих условий: требования внедряются комплексно, с учетом всех тонкостей и спецификой деятельности предприятия; после внедрения обязательное и постоянное, но при этом осознанное соблюдение данных требований сотрудниками, в т.ч. и руководством. При соблюдении этих условий незамедлительно начнут проявляться положительные результаты функционирования системы менеджмента качества, причем как внутренние, так и внешние. К эффектам внутри предприятия можно отнести: повышение скорости, аргументированности, точности и правильности принятых управленческих решений, за счет их упорядочения; улучшение климата в коллективе и упорядочение взаимоотношений сотрудников; снижение производственных и коммерческих издержек; развитию предприятия и росту прибыли. Прежде всего внешний эффект характеризуется повышением имиджа предприятия, формированием его «доброго имени» и усилением авторитета на рынке. В глазах потребителей, поставщиков, государственных служб, органов власти, инвесторов и других заинтересованных сторон растет доверие к деятельности предприятия. В результате этого усиливаются конкурентные позиции, как на внутренних, так и на внешних рынках, повышаются возможности получения дополнительных инвестиций или льготного кредитования, предприятие находится в выигрышном положении при участии в различных тендерах и т.д. Положительная репутация позволяет осуществлять подбор

высококвалифицированного персонала на рынках труда. В итоге получается, что от совершенствования системы менеджмента качества в соответствии с изменяющимися требованиями на рынке зависит жизнеспособность организации в целом.

Гридина О.Н., Пономарева Е.А., канд.экон.наук, доцент

Северо-Кавказский федеральный университет

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

В данной статье описывается динамика развития малого бизнеса на Ставропольском крае, его значение в региональной экономике, а также влияние и направления поддержки на него со стороны государства. Раскрываются проблематика и потенциал малого бизнеса.

Для развития любой страны в социально-экономической сфере служит малое предпринимательство, являясь своеобразным пусковым механизмом и генератором структурных изменений в экономике и обществе.

Малое предприятие – это предпринимательская деятельность, осуществляемая независимым владельцем, который является руководителем над небольшим числом работников.

Малые предприятия задают темпы экономического роста, не доминируя в своей области.

Значение малого бизнеса особенно высоко для региональной экономики – это обусловлено спецификой отраслевой деятельности небольших предприятий: сфера социально-бытового обслуживания, розничная торговля, общественное питание и т.п. Это предприятие, работая в основном на местных рынках, способствуют решению целого ряда социально-экономических проблем, прежде всего занятости и увеличения доходов населения региона. Кроме того, малые предприятия создают более благоприятные условия для регулирования региональной экономики, так как в большей степени зависимы от региональных и местных администраций, чем крупные и средние предприятия.

Деятельность малых предприятий помогает и поддерживает социально-незащищенные и малообеспеченные группы населения, создавая дополнительные рабочие места, являясь источником средств существования, а также раскрывает творческие и интеллектуальные возможности людей, освоение различных видов ремесел и народных промыслов [3].

Проблематика малого предпринимательства усиливается тем, что именно малому бизнесу, пожалуй, менее всего повезло в отношении государственной и иной поддержки. Недооценка малого предпринимательства, игнорирование его экономических и социальных возможностей могут быть квалифицированы как крупный, стратегический просчет, чреватый многочисленными народнохозяйственными негативами, усугублением кризиса российской экономики в целом.

Малый бизнес не всегда способен успешно противостоять в конкурентной борьбе крупному капиталу, без поддержки государства и без собственного внутригруппового взаимодействия, а также отстаивать свои экономические, политические и социальные интересы.

Что касается потенциала малого предприятия, то оно остается нереализованным. Вместе с тем существуют серьезные экономические и административные барьеры для выхода новых предприятий на рынок и развития их деятельности.

Из-за несовершенства российского законодательства все большее количество малых предприятий вынуждены "уходить в тень".

По некоторым экспертным оценкам, к теневой экономике в той или иной степени причастны до 90% малых предприятий.

Сложившееся положение открывает безграничные возможности для коррупции, наиболее массовой жертвой, которой на местном уровне является представитель малого бизнеса.

А в то же время в малый бизнес вовлекается все большее количество граждан. Занятие собственным делом как естественная форма проявления способностей человека и реализация его гражданских прав формируют условия создания и самоорганизации самостоятельного общественного слоя предпринимателей, составляющих социально-политическую базу демократических преобразований общества и в наибольшей степени заинтересованных в продолжении и развитии курса рыночных реформ.

Число малых предприятий одной отрасли страны исчисляется десятками и сотнями тысяч, так что на одно такое предприятие приходится незначительная доля процента общего производства. Малый бизнес в России дает примерно 12 % ВВП, тогда как в более развитых странах процент в 5 – 6 раз больше.

В Ставропольском крае прогнозируется рост доли продукции, производимой в регионе малыми (вместе со средними предприятиями), с 22,9% в ВРП по итогам 2012 года до 27,6% по итогам 2013 года. Рост составит 4,7%, сообщила пресс-служба краевого министерства экономического развития.

Ставрополью присвоено пятое место в национальном рейтинге «Опоры России» по наиболее благоприятным регионам для ведения бизнеса. На сегодня на территории края осуществляют свою деятельность 109,6 тысячи субъектов малого (и среднего) предпринимательства. Рост числа микропредприятий и малых предприятий в регионе с конца прошлого года составил 1,4%.

В Ставропольском крае по итогам реализации краевой целевой программы по поддержке малого и среднего предпринимательства наблюдается устойчивый рост инвестиций в основной капитал с 2,8 млрд рублей в 2012 году до 3,52 млрд рублей за 9 месяцев 2013 года. Оборот малых и средних предприятий вырос со 110 млрд рублей по итогам 2012 года до 117,4 млрд рублей по итогам 9 месяцев текущего года.

В рамках целевой программы в Ставропольском крае реализуется порядка полутора десятков мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса. В настоящее время объёмы финансирования мер поддержки малого и среднего бизнеса увеличились с 583,1 млн рублей в 2012 году до 686,14 млн в этом году, часть из которых направлена на создание Центра коллективного пользования [4].

Более восьми тысяч человек на Ставрополье отказались от статуса индивидуального предпринимателя, заявления продолжают поступать.

Причиной тому, объясняют представители налоговой службы, является федеральный закон, вступивший в силу с 2013 года, увеличивший сумму страховых взносов, которые должны платить в Пенсионный фонд России предприниматели. Теперь она рассчитывается исходя не из одного, а двух минимальных размеров оплаты труда. Если в 2012 году платеж составлял 14 тысяч 386 рублей, то теперь каждый предприниматель должен ежегодно перечислять в ПФР 32 тысячи 479 рублей.

Нововведение вызвало массу недовольства. Как отмечают в Ставропольской краевой налоговой службе, желающих заниматься бизнесом в регионе становится все меньше: налогоплательщики устроили шквальный отказ от статуса предпринимателя. Заявления на закрытие бизнеса начали поступать налоговикам еще в прошлом году.

Развитие малого предпринимательства, стимулируется налоговой политикой страны, то есть уменьшение предельных ставок налогов в зависимости от размера предприятия и снижение налогообложения при узкой налоговой базе и широкого применения налоговых льгот.

– В России деятельность малого предпринимательства регулируется: принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу. Но из ряда причин тормозящих развитие малого предпринимательства является слабая государственная поддержка: высокий уровень инфляции, трудности в получении кредита и высокая кредитная ставка, финансовая политика государства.

– Закон Ставропольского края «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства»;

– распоряжение Правительства Ставропольского края от 20 апреля 2011 г. № 146-рп «О перечне краевых целевых и ведомственных целевых программ, принимаемых к разработке в 2011 году».

В целях создания благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае Правительство Ставропольского края утверждает краевую целевую программу «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2012-2015 годы». Целью, которой является: обеспечение и поддержка благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае как основного элемента рыночной экономики, важнейшего инструмента создания новых рабочих мест, насыщения рынка товаров и услуг, источника пополнения бюджета Ставропольского края и бюджетов муниципальных образований Ставропольского края, формирования конкурентной среды в экономике Ставропольского края. Реализация данной программы уже показывает увеличение, как самих предприятий, так и их значимость.

С целью повышения эффективности малого бизнеса большое значение придается мониторингу и оценке состояния малого предпринимательства. Причем с каждым годом методы оценки, проведения широкомасштабных исследований, построения системы обмена данными между системами поддержки и развития малого предпринимательства совершенствуются и усложняются.

Другое направление государственной поддержки малого бизнеса – совершенствование нормативно-правовой базы, способствующей развитию данного сектора. Это, прежде всего, упрощение механизмов административного регулирования малого предпринимательства, тщательной проработке новых законопроектов с участием независимых экспертов и всех заинтересованных общественных организаций, анализе эффективности действующих нормативно-правовых актов, их регулярной коррекции [1].

Регулярно разрабатываются программы, обеспечивающие совершенствование механизмов стимулирования, поддержки и развития малого предпринимательства в приоритетных направлениях, обеспечивающих интенсивное социально-экономическое развитие страны и повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке, например как программа Правительства Ставропольского края.

Важное направление государственной поддержки малого бизнеса – стимулирование инновационной активности предприятий, которое заключается в постоянном увеличении средств на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и апробации новейших разработок через создание на базе технопарков, научно-технических центров и бизнес-инкубаторов новых высокотехнологичных производств. Наряду с прямым финансированием и стимулированием вкладов в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, большое значение имеет анализ новшеств, отбор перспективных технологий и их последующее ускоренное внедрение. Это требует постоянного мониторинга и экспертных оценок, эффективного патентного законодательства, создания и функционирования мощной информационной системы, системы внедрения позитивного опыта.

Общественная поддержка осуществляется через систему некоммерческих организаций и профессиональных ассоциаций, организующих комплекс мероприятий по продвижению новых научно-технических идей.

Значимой тенденцией является облегчение доступа малого предпринимательства к финансовым ресурсам, облегчение условий получения стартового капитала, расширение спектра банковских услуг.

В мире активно развивается система дистанционного обучения на основе сети «Интернет» и использования спутниковых коммуникационных технологий. Постоянно производится корректировка специализации высших учебных заведений в соответствии с изме-

няющимися требованиями рынка труда. Создаются и реализуются программы профессиональной подготовки предпринимателей, инновационных менеджеров, специалистов инфраструктуры поддержки малого бизнеса, государственных служащих, занимающихся вопросами стимулирования, поддержки и развития малого предпринимательства, в том числе на основе успешного мирового опыта.

Функционирование предприятия малого бизнеса на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, активное взаимодействие с потребителем, узкая специализация производства, низкая капиталоемкость бизнеса – данные преимущества повышают устойчивость на внутреннем рынке. Однако быстрое реагирование малых предприятий на изменения условий функционирования делает его, с одной стороны, более мобильным и приспособляемым, с другой – зависимым от конъюнктуры рынка, динамики внешних социально-экономических и политических условий. Небольшой капитал сужает рамки производства, ограничивает возможность привлечения дополнительных научно-технических, финансовых, производственных, трудовых ресурсов [2].

Вместе с тем предприниматели должны быть способны определить потенциальных покупателей и найти к ним подход, предложив решения покупательских проблем, которые находятся на пересечении рыночных возможностей, внутренних ресурсов бизнеса и потребительских настроений.

Хотелось бы надеяться, что в ближайшее время и наш край пойдет по пути адаптации предприятий малого бизнеса к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России. Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом.

На сегодняшний день на территории края осуществляют свою деятельность 109,6 тысячи субъектов малого и среднего предпринимательства.

Рост числа микропредприятий и малых предприятий в регионе с конца прошлого года составил 1,4 процента, отметили в пресс-службе.

Сейчас в рамках краевой целевой программы объёмы финансирования мер поддержки малого и среднего бизнеса увеличились с 583,1 миллиона рублей в 2012 году до 686,14 миллиона рублей в 2013 году. Часть из них направлена на создание центра коллективного пользования.

Список литературы:

1. Карданова Л.И. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в ставропольском крае // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013.
2. Юдаев И.Г., Медведева Л.Н. Малое и среднее предпринимательство: региональный аспект // Управление экономическими системами. – 2010. – №4
3. <http://biz.stavinvest.ru/>
4. <http://news.1777.ru/economy/>

Гунченко А.А.

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

ПРИМЕНЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЗАКУПОК ЗАПАСОВ

Обозначены проблемы планирования средств на закупку запасов в бюджетных организациях Республики Беларусь, и представлены предложения по совершенствованию существующей методики с использованием приемов бюджетирования.

Запасы представляют собой одну из наиболее важных и значительных статей расходов в бюджетных организациях, а в случае осуществления организацией производственной внебюджетной деятельности, значимость этой группы активов возрастает. При этом запасы представляют собой чрезвычайно сложную часть для составления сметы как бюджетной, так и внебюджетной, из-за множества отдельных наименований. В то же время проводимый анализ обеспеченности организации запасами, эффективности использования материалов, а также анализ их движения, выявляет негативные тенденции (такие

как снижение уровня обеспеченности запасов, в том числе из-за недостаточного объема закупок, неэффективное использование материалов), причиной которых, в том числе, является низкое качество планирования. Для повышения качества составляемых смет целесообразно обратиться к опыту зарубежных стран в части бюджетирования.

Бюджетирование представляет собой процесс составления и принятия бюджетов и последующий контроль за их исполнением. Бюджетные организации и сейчас при осуществлении внебюджетной деятельности составляют сметы, которые во многом схожи со сметами составляемыми при бюджетировании. Однако имеется ряд существенных отличий, в том числе и в части планирования расходов на приобретение запасов, которые делают используемую сейчас систему менее эффективной, чем бюджетирование. Существует два метода разработки бюджета по запасам. Первый – составление бюджета по каждому важному наименованию сырья на основании производственного плана. Второй – составления бюджета по материалам в целом или по группам материалов, на основе выбранных производственных факторов. При этом целесообразно использовать в некоторой степени оба подхода, хотя тот или иной метод всегда будет преобладающим. Первый метод всегда предпочтительнее в той мере, в какой является практически реализуемым, потому что он позволяет более точно рассчитать величины необходимые для составления сметы. Таким образом, его целесообразно использовать для расчета потребности в основных видах материалов. При его реализации, необходимо осуществить ряд действий в следующей последовательности: определить количество материалов в натуральных единицах измерения, необходимых для производства каждого товара (оказания услуги) в течении планируемого периода; собрать данные об общем количестве каждого наименования материалов в натуральных единицах измерения, необходимых для функционирования всей организации; определить для каждого наименования материалов количество, которое должно быть в наличии в определенные периоды, с учетом разумного коэффициента безопасности, для бесперебойной работы организации; скорректировать общий объем необходимых запасов на количество материалов которые, как ожидается, будут в наличии на начало планируемого периода, для установления общего объема закупки; разработать план закупок, который обеспечит наличие определенного количества материалов в организации в определенный период времени; проверить итоговый размер запасов с использованием стандартного уровня их оборачиваемости; перевести полученный размер запасов в целом, и конкретной закупки в стоимостные показатели, с применением ожидаемой стоимости материалов.

Поскольку описанный выше план действий является довольно трудоемким, его применение целесообразно только для важных наименований материалов, которые используются регулярно и в относительно больших количествах. Для тех наименований запасов, которые не могут быть предусмотрены в смете индивидуально, планирование количества должно основываться на общих факторах ожидаемой производственной деятельности, таких как фонд рабочего времени, стоимость потребляемых материалов или стоимость произведенных товаров. Кроме того, при применении такого подхода целесообразно устанавливать максимальный и минимальный пределы для количества некоторых наименований.

Для более разработки более четкого плана составления смет по запасам, с использованием изложенных выше методик, целесообразно разделить все запасы на три группы, к каждой из которых применяется свой подход при планировании. К первой группе относятся основные виды материалов, планирование потребности в которых осуществляется по каждому наименованию. Вторая группа включает второстепенные запасы, менее часто используемые по сравнению с первой группой, планирование которых по каждому наименованию не целесообразно. Расчет потребности в таких материалах основывается на общих факторах ожидаемой производственной деятельности, с возможным установлением максимальных и минимальных пределов. Последняя группа включает разнообразные наименования материалов, сгруппированных вместе и отражаемых в бюд-

жете только с точки зрения общего объема закупки в стоимостном выражении на весь планируемый период.

Таким образом, описанный выше подход, будет способствовать повышению качества планирования, которое в последующем должно привести к повышению уровня обеспеченности и эффективности использования. Однако от работников организации, в таком случае, потребуются большие трудозатраты, профессионализм и более ответственный подход.

Гурылева Е.К. к.э.н., доцент

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

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ

В статье раскрывается смысл экономического содержания результатов научного труда и специфика применения товарно-денежных отношений в сфере науки на различных уровнях формирования научного знания: фундаментальных исследованиях, прикладной науки и интеллектуального труда по обслуживанию производства.

Наука, как система накопления и систематизации знаний, как одна из форм общественного сознания, став преобразующей силой движения общества, представляет собой сложное социальное и экономическое явление, важнейшую сферу человеческой деятельности. Но знания как таковые выступают продуктом теоретической, фундаментальной науки. Современная же наука не только познает, объясняет окружающий мир, но и активно участвует в его перестройке.

Основы понимания роли и значения науки в общественном развитии изложены К. Марксом. Рассматривая науку как продукт общего исторического развития, он разработал концепцию о превращении науки в непосредственную производительную силу. Сама жизнь подтверждает известное положение Маркса о том, что ход общественного развития все в большей мере будет зависеть от общего уровня развития науки, использования ее достижения в производстве.

На современном этапе общественного развития значительно повышается роль науки и техники в качественном преобразовании производительных сил, переводе экономики на рельсы всесторонней интенсификации, росте эффективности общественного производства.

Наука, если ее рассматривать с точки зрения экономического содержания – создает потребительные стоимости, служащие для удовлетворения интересов общества. Потребительная стоимость научной продукции проявляется по-разному, в зависимости от того, где она создается, на какой стадии науки. Отличительным признаком здесь выступают конкретные цели и результаты, определяющие достигаемый уровень материализации рассматриваемой проблемы.

На первом исходном этапе производства знаний – на стадии фундаментальной науки – происходит познание окружающего нас мира, систематизация знаний и выявление закономерностей развития природы. Зачастую на данном этапе ученый еще не представляет себе, когда и как исследовательский результат будет использован. В то же время фундаментальные исследования предполагают, что конечным результатом станет создание новой техники, более совершенных технологий.

Объектом теоретических исследований является природа, окружающий нас материальный мир и его закономерности. Источником развития фундаментальной науки становится логика науки, обладающая безграничными возможностями познания. Чем более фундаментальными законами овладевает наука, тем большее значение приобретает аппарат абстрактно-теоретического мышления. Его проникающая сила (мысленного эксперимента) ярко проявляется в том, что нередко открытия делаются чисто теоретически. В качестве цели деятельности в фундаментальных исследованиях выступает сам процесс познания. Главной отличительной особенностью фундаментальных исследований так и практики, составляющей их специфику, является то, что результаты деятельности используются для дальнейшего развития самих исследований и потребления внутри самой фун-

даментальной науки. Хотя уровень фундаментальных исследований исключительно важен не только для развития самой науки, но и для материального производства, так как только здесь может быть достигнут результат, открывающий принципиально новый путь развития техники, технологии, новых материалов.

Таким образом, фундаментальные исследования возникают на основе потребностей как самой науки, так и потребностей практики.

Результатом теоретической фундаментальной науки являются знания: научные теории, гипотезы, идеи, которые не связаны с материально-вещественной формой, а носят идеальный характер. Они принадлежат обществу в целом, не уничтожаются в процессе потребления, а, наоборот, система знаний постоянно обогащается и развивается. То есть они имеют потребительную стоимость, а меновой не имеют.

На этой стадии научной деятельности невозможно сопоставление затрат с результатами, так как иногда этот результат бывает отрицательным, а иногда претворяется в жизнь через большой промежуток времени. Эффект от фундаментальных исследований проявится в будущем в самой различной оценке (экономической, научной и т.п.). Теория работает во имя будущего.

Теоретические идеи приобретают определенный (овеществленный) смысл на уровне прикладных исследований. В отличие от фундаментальных исследований прикладные исследования характеризуются производственной направленностью и воплощаются в реальном общественно-полезном результате. Здесь тоже происходит создание новых знаний. Но объектом этих знаний становится не природа и законы окружающего нас материального мира, а общественное производство с его реальными потребностями. Главным фактором развития прикладных исследований также становится не логика науки, а потребности экономики и техники.

В качестве цели деятельности в прикладных исследованиях выступает производство новых знаний для удовлетворения конкретных потребностей, то есть познание здесь выступает не как самоцель, а как освоение законов, открытых фундаментальной наукой.

Прикладные исследования ведутся на основе теоретических знаний, но направляющим фактором оказываются запросы практики, таким образом, в прикладной науке соединяются инженерный поиск и научный.

Потребительная стоимость, создаваемая в результате прикладных исследований, также может представлять научную теорию, которая будет использована в будущем, то есть потенциальную потребительную стоимость, являющуюся своеобразным научным заданием для будущих работ. Это специфическая потребительная стоимость. Она воплощается в различных принципах и методах, по которым можно создать материально-вещественную форму продукта научного труда, и представляет собой интеллектуальную собственность (патенты, лицензии, ноу-хау, научно-технические решения и т.п.). Результаты прикладной науки могут быть представлены на рынке и обрести экономическую самостоятельность.

Удовлетворение потребностей общества и экономики не может быть осуществлено только в форме новых знаний. Удовлетворение потребностей происходит путем потребления реальных материально-вещественных потребностей производства и создается новая техника. Поэтому следующую сферу научной деятельности представляет интеллектуальный труд по обслуживанию производства. На этом этапе происходит реальное воплощение знаний в технику, идет процесс соединения новых знаний с реальным производством.

Обычно процесс внедрения новой техники в производство требует не только комплекса мероприятий по технологической подготовке производства, но и проведение реконструкции и модернизации действующего производства, либо создания нового производства. Это сопровождается привлечением дополнительных капитальных вложений, обновлением основных фондов и процессом строительства, то есть внедрение новой техники осуществляется через особую специализированную стадию НТП – проектирование. Здесь новые знания превращаются в материально-вещественные силы, которые органически включаются в действующий процесс материального производства, и приобретают форму товара.

На этом этапе научно-технические работы связаны с конкретным вещественным объектом, применение которого создает экономический эффект. Это эффект, который создает интенсификация на основе применения достижений науки и техники. Научно-технический прогресс не только обеспечивает интенсификацию производства, но и эффект этой интенсификации должен включать в себя еще и окупаемость расходов на НТП. Таким образом, научные знания получают общественное признание двояким путем. Потенциальные и специфические потребительные стоимости результатов фундаментальных и прикладных исследований могут быть оценены экспертным путем через суждения специалистов с учетом актуальности и оригинальности работ. Тогда как конечная (материально-вещественная) потребительная стоимость должна оцениваться и стоимостными критериями через использование результатов НИОКР в производстве.

В этом, по нашему мнению, и состоит специфика товарно-денежных отношений в сфере науки.

Гурьянова М.С.

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В статье рассматривается необходимость развития отрасли специализированного мясного скотоводства. Приводятся данные о импорте говядины и среднедушевом потреблении. Намечены основные направления для развития отрасли.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации поставлена задача обеспечения потребностей населения страны сельскохозяйственной продукцией и продовольствием за счет отечественного производства, повышения конкурентоспособности агропродукции и эффективного импортозамещения на рынке животноводческой продукции.

Скотоводство России за последние два десятилетия претерпело крупные изменения. На 1 января 1990 г. поголовье крупного рогатого скота составляло 58,8 млн. гол., в том числе 20,8 млн. коров, а на 1 января 2013 г. – соответственно 21,6 млн. и 9,3 млн. гол., или в 2,8 и 2,2 раза меньше [2].

Специализированное мясное скотоводство – это отрасль по производству высококачественной говядины и кожевенного сырья, базирующаяся на разведении крупного рогатого скота специализированных мясных пород и их помесей с молочным и комбинированным скотом. Первой и основополагающей особенностью данной отрасли является тот факт, что крупный рогатый скот мясных пород обладает существенными биологическими и хозяйственными отличиями от молочного скота – более высокой скороспелостью, оплатой корма приростом, более высокими показателями мясной продуктивности и высоким качеством говядины. Данная отрасль монопродуктивна – коров мясных пород не доят, и получают единственный вид продукции – мясо.

Развитие специализированной отрасли мясного скотоводства диктуется необходимостью не только восстановления баланса между спросом и предложением на говядину, но и обеспечения населения ею согласно физиологическим нормам питания. Расширение отрасли позволит удовлетворить потребность общества в высококачественной говядине, полноценном питании населения и его жизнеспособности.

Проблема обеспечения продовольственной безопасности страны, определяемой как установленный с учетом физиологических норм минимальный объем потребления продуктов питания, обеспечиваемый собственным производством и реализуемый по ценам, делающим их доступными для большинства населения, очень остро стоит уже более двух десятилетий. Если импорт мяса в 2000 г. составлял 282 тыс. т., то в 2012 г. – уже 611 тыс. т. Доля потребляемой импортной говядины в 2012 г. составляет 77,9 % (611 тыс. т. импорта против 173 тыс. т. собственного производства) (рисунок 1).

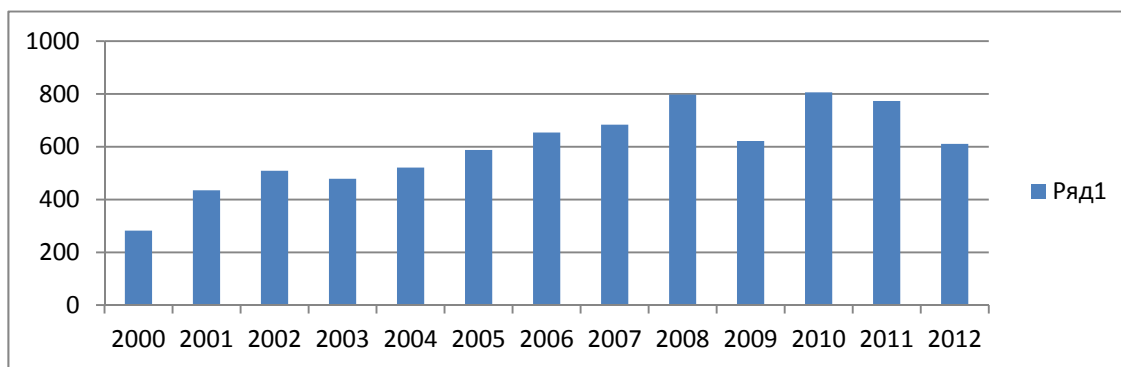


Рисунок 1. Динамика импорта говядины в Россию, тыс. т

Крупнейшими импортерами свежей и охлажденной говядины в Россию являются Литва и Германия. Кроме того, в Россию завозят свою продукцию Австралия, США, Аргентина, Польша, Нидерланды и Италия. Объем ввозимой свежей и охлажденной говядины на территорию Российской Федерации из Литвы составляет 62% российского импорта.

В 2012 г. потребление мяса в РФ на одного человека составило 76 кг. в год, что соответствует рациональным нормам потребления, отвечающим современным требованиям здорового питания. При этом, на долю говядины в рационе питания должно приходиться 35,7% от общего потребления мяса и мясопродуктов. Несмотря на рост импорта потребление населением мясных продуктов составляет всего 69% к рекомендуемым рациональным нормам питания. При этом среднедушевое потребление говядины не имеет устойчивой динамики (рисунок 2).

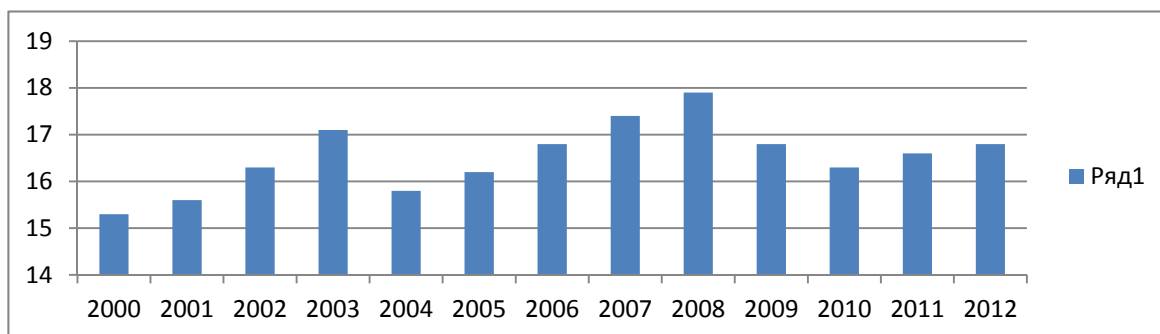


Рисунок 2. Динамика потребления говядины в России, кг в год на душу населения

Ускоренное развитие мясного скотоводства не имеет альтернативы и его следует рассматривать как проблему государственного значения, решение которой позволит в перспективе за счет отечественного производства удовлетворить платежеспособный спрос населения на качественную говядину.

Для дальнейшего развития данной отрасли необходима разработка и реализация стратегии развития мясного скотоводства, которая должна включать следующие этапы:

1) развитие сельских территорий в целях закрепления квалифицированных кадров и молодых специалистов на селе;

2) увеличение инвестиций с целью создания материально – технической базы мясного скотоводства, в которых, ключевую роль должны сыграть государственные инвестиции. Однако, в соответствии с Протоколом по присоединению России к ВТО, российской стороной был согласован агрегированный уровень государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей в размере 9 млрд. долл. США с последующим сокращением равными долями до 4,4 млрд. долл. США к 2018 г.

3) подготовка высококвалифицированной рабочей силы в целях внедрения новых ресурсосберегающих интенсивных технологий в мясном скотоводстве;

4) государственное регулирование рынка животноводческой продукции, увеличение доли прибыли сельскохозяйственного товаропроизводителя в воспроизводственной цепочке «производство – переработка – реализация», которое возможно лишь при прямом регулировании ценообразования и при повышении закупочных цен [1]. Со вступлением России в ВТО еще более острой станет проблема неконкурентоспособной отечественной продукции;

5) полномасштабная государственная поддержка, включающая постепенное снижение квот на ввоз импортной продукции и повышение таможенных пошлин. Обязательства России по обеспечению доступа на внутренний рынок при вступлении в ВТО касаются прежде всего изменения таможенно-тарифного регулирования, в частности, будут существенно снижены тарифы на ввоз отдельных видов продукции сельского хозяйства. В целом по тарифу на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие средневзвешенная ставка будет снижена почти на треть от текущего уровня. На говядину ставка снизится с 25% до 15%, на колбасы с 25% до 9%.

До настоящего времени не сложилось единого мнения по поводу доли импорта, при которой наступает угроза национальной продовольственной безопасности. В различных источниках указываются разные величины – от 15 до 30%. В США этот показатель составляет 17-19%, а в России, по последним оценкам 30%. Данные факты свидетельствуют об объективной необходимости срочного принятия кардинальных мер, направленных на развитие мясного скотоводства. И если это не произойдет в ближайшее время, Россия надолго попадет в продовольственную зависимость от западноевропейских стран и США.

Список литературы:

1. Леонтьева М.С. Необходимость совершенствования механизма закупочных цен на продукцию мясного скотоводства //Вестник Самарского государственного университета. – 2012. – №10. – С.64-70

2. Акчурина Ф.И., Акчурина Р.Ф., Галиуллина Р.Р., Леонтьева М.С., Фролова О.Н., Фаизова Э.Ф. Разработка управленческих решений в отраслях АПК: монография. – Уфа: Мир печати, 2012. – 152 с.

Гусева Л.И., к.э.н., доцент

Воронежский государственный университет

ВНОВЬ СОЗДАННАЯ СТОИМОСТЬ В АНАЛИЗЕ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Для оценки эффективности производства предлагается исчислять вновь созданную на предприятии стоимость. Обоснованы ее преимущества и условия применения. Определены направления анализа в системе комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности.

Главной стороной работы предприятий является производство продукции, которая может быть исчислена в натуральном, стоимостном и трудовом измерении. В плане исчисления и анализа производства продукции было принято немало рекомендаций. Тем не менее проблема еще ждет обсуждения и решения.

Известно, что большинство предприятий в качестве обобщающего показателя производственной деятельности используют объем валовой, товарной или реализованной продукции. Каждый из этих показателей имеет свои плюсы и минусы, но все их значения искажаются под влиянием прошлого труда. Эти показатели верны лишь для сопоставления с планом или предыдущим периодом, но только при условии, что ассортимент продукции и состав материалов не изменились. Изменение удельного веса овеществленного труда непосредственно отражается на значениях этих показателей. Допускаемые неточности в исчислении объема производства приводят к тому, что по ее величине невозможно оценить действительный объем производства. А это, в свою очередь, затрудняет использование возможностей выявления и мобилизации резервов повышения эффективности производства.

При поиске показателя (или системы показателей экономически близких друг к другу), который бы наиболее полно характеризовал производственную деятельность

предприятия, следует вернуться к вновь созданной на предприятии стоимости. Этот показатель определяется просто: абсолютная разница между стоимостью произведенной или реализованной продукции и полной ее себестоимостью, плюс фонд заработной платы с отчислениями на социальные нужды. Иначе вновь созданную стоимость можно представить как: фонд заработной платы с отчислениями на социальные нужды плюс прибыль от обычной деятельности. При расчете показателя надо принимать во внимание как созданную, так и реализованную на предприятии стоимость. Но эти показатели характеризуют производство с разных сторон, поэтому при анализе рекомендуется выявлять и исследовать причины различия вновь созданной и реализуемой стоимости.

Для характеристики вновь созданной так и реализуемой стоимости как за данный период, так и в динамике за ряд истекших или планируемых периодов в расчетах должны применяться действующие в соответствующем периоде цены. Изменение цен при анализе вновь созданной стоимости будет учтено как фактор. Использование действующих цен вызывается реальными условиями работы предприятия и необходимостью увязки вновь созданной стоимости с прибылью и рентабельностью. Такой порядок стимулирует рост выпуска новой, высококачественной продукции, приводит к увеличению вновь созданной на предприятии стоимости и отражается на эффективности производства. Там, где цены, а следовательно, и рентабельность выше, там и величина вновь созданной на предприятии стоимости будет так же выше.

Показатель вновь созданной стоимости имеет большое преимущество перед другими показателями, которое заключается в увязке его с важнейшими сторонами работы предприятия, а именно: производственными ресурсами (основными средствами материальными, трудовыми ресурсами); затратами и себестоимостью; качеством; прибылью, рентабельность и др.

На основе вновь созданной стоимости следует рассчитывать и анализировать показатели, характеризующие эффективность использования производственных ресурсов: производительность труда, фондоотдачу, затратоотдачу.

Таким образом, можно представить последовательность анализа вновь созданной стоимости в виде схемы (Рис.1)

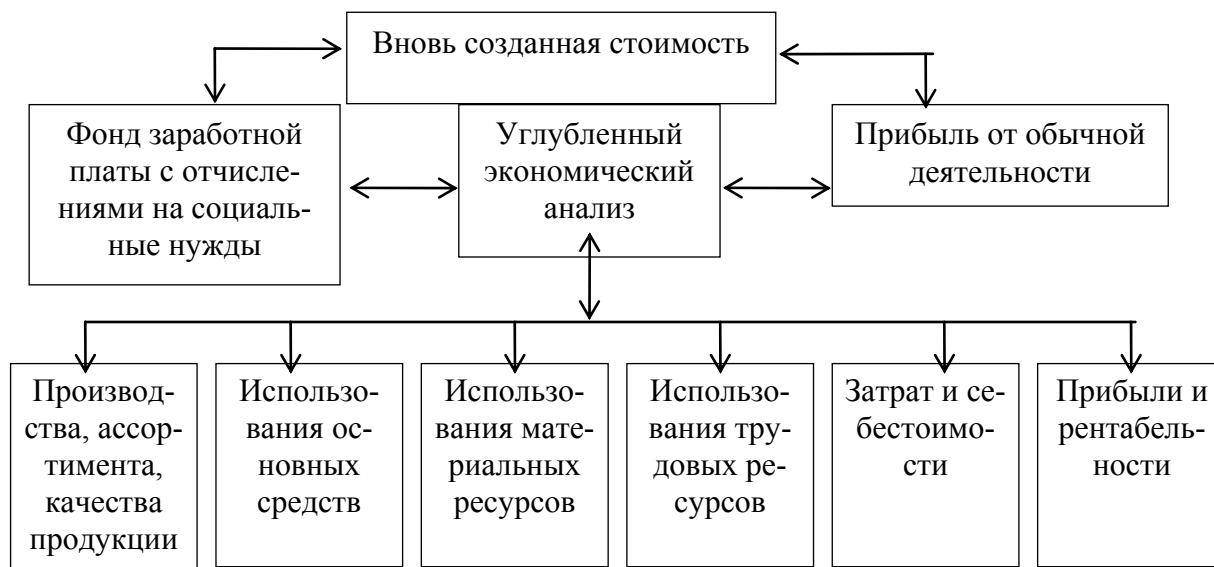


Рисунок 1. Схема анализа вновь созданной стоимости

Из приведенной схемы следует, что вначале анализируется вновь созданная стоимость (темпы роста, выполнение плана, отклонения), а затем исследуется влияние факторов первого, второго порядка. Факторы первого порядка – фонд заработной платы с отчислениями на социальные нужды и прибыль. Определяется удельный вес этих показателей в общей величине вновь созданной стоимости. Сопоставляются темпы роста этих по-

казателей. Оценивается соотношение. Положительно, когда наблюдается рост обоих показателей, но при условии опережения темпов роста прибыли. Далее проводится углубленный анализ фонда заработной платы и прибыли.

Включение анализа вновь созданной стоимости в систему комплексного экономического анализа позволит его расширить и дать объективную оценку, с одной стороны, эффективности производства, а с другой – вознаграждению персонала за производственный результат.

Давыдов А.В.

Южный Институт Менеджмента

ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ИСКОВОГО ЗАЯВЛЕНИЯ О РАЗДЕЛЕ ИМУЩЕСТВА СУПРУГОВ ПОСЛЕ РАСТОРЖЕНИЯ БРАКА

Данная статья посвящена краткому изложению наиболее распространенных ошибок допускаемых гражданами при обращении в суды с исковыми заявлениями о разделе имущества после расторжения брака.

Несмотря на рост внимания государства к институту семьи и брака, статистика последних лет явно демонстрирует рост обращений граждан в судебные органы с исками о расторжении брака и разделе совместно нажитого имущества. Но любое обращение в суд начинается с искового заявления. Несмотря на увеличение правовой грамотности населения и роста профессиональных юрисконсультов, ошибки в исковых заявлениях встречаются, и рассмотрение дел по существу затягивается иногда на годы. Поэтому в этой статье, хотелось обобщить наиболее частые и типичные ошибки в написании исковых заявлений о разделе имущества супругов после расторжения брака.

Итак, общие требования к форме и содержанию искового заявления указывает нормативная база ГПК РФ, а именно ст. 131 и 132. Так ч.2.ст.131 ГПК РФ обязывает указывать (тут же привожу и частые ошибки по каждому из пунктов):

1.наименование суда, в которое подается заявление. При этом нужно обязательно указать положение суда в системе судов общей юрисдикции и указать территориальное расположение. Очень часто к этому пункту относятся формально, и не указывают суд в соответствии с объявленной ценной иска, что является ошибкой. Поскольку в соответствии с п.3 ст.23 ГПК дела о разделе между супругами нажитого имущества при цене иска, не превышающей пятидесяти тысяч рублей, рассматривается мировым судьей. Так же есть и такой вариант, что первоначальное обращение к мировому судье, приводит в дальнейшем к повторному обращению в суд с таким же иском, но в вышестоящей инстанции, т.е. к федеральному судье суда общей юрисдикции.

2. наименование истца (ФИО), его места жительства, а также наименование представителя и его адрес, если заявление подается таковым.

3. наименование ответчика (ФИО), его место жительства.

В последних двух пунктах нужно основываться на реальном месте жительства сторон, известном обоим и при возможности подкрепляемом документально. В соответствии с п.2 ст.20 ГПК РФ местом жительства признается место, где гражданин постоянно или преимущественно проживает. Согласно п.3 Правил «Об утверждении Правил регистрационного учета по месту пребывания и по месту жительства в пределах Российской Федерации и перечня должностных лиц, ответственных за регистрацию» местом жительства является место, где гражданин постоянно или преимущественно проживает в качестве собственника, по договору найма, социального найма либо на иных основаниях, предусмотренных законодательством РФ, – жилой дом, квартира, служебное жилое помещение, специализированные дома (общежитие, гостиница-приют, дом маневренного фонда, дом интернат для инвалидов и другие), а также иное жилое помещение. Из-за ошибок в верности заполнения этого реквизита происходит большинство нарушений гражданских и имущественных прав лиц по делу.

4. в чем заключается нарушение либо угроза нарушения прав, свобод или законных интересов истца и его требования. При этом нужно помнить, что потенциально ответчик является нарушителем, а суд же обязан прийти к выводу по итогу рассмотрения дела. Странно представить виновность фактического собственника имущества, пусть даже он и приобрел это имущество в браке, поэтому очень часто сложно принять этот пункт и верно оформить право требования. К требованиям супругов о разделе общего имущества супругов, брак которых расторгнут, применяется трехлетний срок давности, согласно п.7 ст 38 СК РФ. При этом срок исчисляется с даты когда лицо узнало о нарушении своего права. Неверным будет определение долей в исковом заявлении не в равных пропорциях, поскольку суд при рассмотрении дела по существу суд должен исходить из ст.39 СК РФ.

5. обстоятельства, на которых истец основывает свои требования и доказательства правоты, т.е. основание иска. Исходя из темы статьи понятно, что наибольшее количество ошибок или нарочно допущенных оплошностей связано с тем, чтобы улучшить своё право или занизить право бывшего супруга в отместку за «исторченную молодость». Для этого нужно заручиться доказательствами. Согласно ч.1. ст.55 ГПК РФ под доказательствами понимаются полученные в законном порядке сведения о фактах, на основе которых суд устанавливает наличие или отсутствие обстоятельств. В рамках раздела нужно представить документы подтверждающие наличие спорного имущества, т.е. копии св-в на право собственности, выписки из реестра собственников, договора купли-продажи, дарственные и прочее, подтверждающие или отрицающие наличие совместно нажитого имущества в браке.

6. цена иска, в нашем случае определяется исходя из стоимости имущества, т.е. в соответствии со ст. 333 НК РФ. Очень часто цену иска занижают при оценке специально, а это наводит на мысль о коррупционной составляющей оценщика.

7. перечень прилагаемых к заявлению документов, обычно ксерокопий.

Типичная ошибка отсутствие вообще такого приложения или наличие какой-то его части, при этом нужно помнить, что в суд отправляется столько копий сколько нужно для сторон по делу. Очень частая ошибка, самостоятельная отправка истцом заявления ответчику, минуя суд.

Одним из важных с формальной точки зрения это предоставление оригинала квитанции об оплате госпошлины исходя из суммы иска, одновременно с подачей искового заявления. Очень часто отправляется ксерокопия квитанции, что не верно.

Встречаются и другие ошибки, но в этой статье мы постарались дать краткую характеристику наиболее распространенным и наиболее встречающимся.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации // base.garant.ru/10164072/
2. Гражданско-процессуальный кодекс Российской Федерации// base.garant.ru/12128809/
3. Семейный кодекс Российской Федерации// base.garant.ru/10105807
4. Налоговый кодекс Российской Федерации// base.garant.ru/10900200

Дашкова Е.С., к.э.н., доцент; Дорохова Н.В., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВОП «Воронежский госуниверситет»,

ФГБОУ ВПО «Воронежский госуниверситет инженерных технологий»

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассматриваются современные направления трансформации трудовых отношений, а также обосновывается необходимость изменения подходов к мотивации труда и формирования инновационного управления.

Экономическая основа трудовых отношений в нашей стране за последние два десятилетия претерпела серьезную трансформацию. Так, по мнению В.П. Воронина, О.В. Осеневой «Переход к инновационной экономике невозможен без развития и творческого использования человеческого капитала. Именно от него зависят глубина анализа ситуаций,

обоснование принимаемых управленческих решений, контроль их исполнения в организации. Персонал организации с одной стороны выступает как затратный фактор, к экономии на котором стремится собственник, а с другой – как основной производительный фактор развития» [1].

Изменились и сами трудовые отношения. В результате, возросла роль таких форм занятости, которые ранее либо запрещались, либо находились в зачаточном состоянии. Появились "нестандартные" трудовые отношения, которые можно анализировать следующим образом.

Все эти обстоятельства с очевидностью обусловили тот факт, что управлять такими работниками традиционными методами не возможно. Следовательно, необходимо развивать инновационное управление трудом.

Объектом инновационного управления трудом являются человеческие ресурсы организации, предметом – развитие творческого потенциала и инновационного поведения работников, а основными принципами и методами управления – переход к процессным командам, к решению сложных многомерных задач, к наделению персонала полномочиями и др.

Таким образом, в настоящее время можно говорить о развитии модели «сложного психосоциального человека», которая предполагает использование системно-ситуационного и индивидуального подходов к каждому работнику и применения на этой основе тех или иных видов вознаграждения. Поэтому все чаще используют гибкие формы материального стимулирования. Учитывая возросшую потребность в наличии свободного времени и в отсутствии зависимости от рабочего места, все большее распространение получают такие методы мотивации как гибкий график работы (стимулирование свободным временем), предоставление возможности виртуальной занятости. Наряду с этим в современных организациях менеджмент ориентирован на содействие развитию и совершенствованию работника посредством постоянного обучения, ротации и карьеры, создание условий для большей информированности персонала обо всех направлениях и результатах работы, на мотивацию через предоставление своевременной объективной обратной связи.

Таким образом, диапазон применяемых видов и методов мотивации постепенно расширяется, что происходит и в настоящее время. Современная концепция социально ответственного менеджмента рассматривает человека как сложное социальное существо с врожденными слабостями, ограничениями, противоречиями. В результате эволюции вырабатывается комплексный, системный подход к человеку, направленный на осторожное и гуманное отношение к нему, независимо от его интеллекта и способностей, сохранение достоинства каждого, что отражается и в новой парадигме управления. В организациях все больше делается акцент на улучшение качества трудовой жизни, а именно обеспечение адекватного и справедливого вознаграждения за труд, создание комфортных условий деятельности, содействие развитию человеческого потенциала и наилучшей реализации способностей работника, участие в решении личных проблем работника. Организаций в настоящее время уделяется много внимания вопросам корпоративной культуры, ее совершенствованию как фундаментальной основы для формирования благоприятного морально-психологического климата в коллективе. В современных условиях для трудовой мотивации выдвигаются на передний план следующие методы: обеспечение возможности продвижения и развития карьеры; создание условий для собственной автономии, то есть когда можно «погрузиться» в работу; корректное отношение к персоналу и доверие работодателя; психологическая поддержка, так как сотрудникам необходимо знать, что есть человек, к которому они могут обратиться за советом; создание атмосферы, в которой от работников зависит результат; создание у работника чувства, что компания-работодатель является хорошей и надежной организацией, так как люди хотят гордиться своей работой и компанией; придание важности для компании той должности, которую занимает работник, потому что сотрудник любой должности хочет чувствовать себя значимым для компании; создание равновесия между профессиональной и личной жизнью своих сотрудников всегда оказывает положительное воздействие на работников.

Таким образом, изменившиеся трудовые отношения требуют развития гибких форм занятости и инновационных методов ее мотивации.

Список литературы:

1. Воронин, В. П. Управление человеческим капиталом на основе процессного подхода в интересах инновационного развития [Текст] / В.П.Воронин, О.В.Осенева // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – №11 – С. 45-47.

2. Дикунов С. А. Трансформация занятости населения: тенденции и противоречия (http://www.sgu.ru/files/izvestia/full/2011._tom_11.2.11.pdf)

Джабуева С.М.

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

ЧТО ДАСТ ВВЕДЕНИЕ НОВОГО НАЛОГА В РОССИИ

В статье проведено научное исследование трансформации имущественных налогов. Показана их роль в налоговых доходах местных бюджетов.

Социально-экономические преобразования, проводимые в России, предопределяют необходимость формирования эффективной системы налогообложения. В современной налоговой практике остро стоит вопрос реформирования имущественных налогов (в частности, земельного налога и налога на имущество физических лиц). Имеет место ситуация, когда собственники имущества – физические лица:

- не регистрируют объекты недвижимости;
- скрывают их от муниципальных органов власти;
- занижают инвентаризационную и кадастровую стоимость имущества.

Такое положение приводит к сокрытию налогов и «выпадению» денежных средств из бюджета.

Налог на имущество физических лиц и земельный налог относятся к числу трудно собираемых налогов: поступления по ним очень малы. Предполагается коренным образом изменить систему имущественного налогообложения граждан путём объединения двух местных налогов в единый налог на недвижимость. Исследуемые налоги должны стать важным источником доходов местных бюджетов, а принципы взимания обязаны стимулировать эффективное использование имущества.

Недвижимое имущество- это физические объекты с фиксированным местоположением в пространстве и все, что неотделимо с ними связано как под поверхностью земли. Объектами недвижимости выступают:

- земельные участки;
- здания, сооружения;
- обособленные водные объекты;
- многолетние насаждения;
- инженерные сооружения и сети и др.

Важное значение приобретает оценка недвижимого имущества, так как ее целью является установление определенного вида стоимости, в том числе налогооблагаемого.

В связи с существующей спецификой функционирования рынка недвижимости введение предполагаемого налога на недвижимость носит затяжной характер (например, отсутствие информационного ресурса). Администрирование объектов недвижимого имущества осуществляется конкретными государственными органами (БТИ, органы ФНС РФ и др.). Несоответствие либо полное отсутствие какого-либо показателя во взаимодействующих органах приводит к трудностям при взимании имущественных налогов.

С объектов недвижимого имущества в России взимаются следующие налоги:

- Транспортный налог;
- Налог на имущество организаций;
- Земельный налог;

Налог на имущество физических лиц;

Все эти налоги занимают незначительную долю в бюджетах территорий.

Помимо решения задач в области бюджетного планирования основные направления налоговой политики позволяют экономическим агентам определить ориентиры в налоговой сфере на трехлетний период, что должно способствовать стабильности и определенности условий ведения экономической деятельности на территории Российской Федерации.

Основные направления налоговой политики являются одним из документов, который необходимо учитывать в процессе бюджетного проектирования как при планировании федерального бюджета, так и при подготовке проектов бюджетов субъектов Российской Федерации.

Несмотря на то, что основные направления налоговой политики не являются нормативным правовым актом, этот документ представляет собой основание для внесения изменений в законодательство о налогах и сборах, которые разрабатываются в соответствии с предусмотренными в нем положениями. Такой порядок приводит к увеличению прозрачности и прогнозируемости налоговой политики государства. Предсказуемость действий государственных органов в налоговой сфере ключевое значение для инвесторов, принимающих долгосрочные инвестиционные решения.

Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инновационной деятельности, в том числе и путем предоставления новых льгот, направленных на ее стимулирование, а также поддержка инвестиций в области образования и здравоохранения.

Важнейшим фактором проводимой налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы. Налоговая политика ближайших лет будет проводиться в условиях дефицита федерального бюджета.

Таким образом, после введения нового налога предполагается, что останется один налог на недвижимость.

Список литературы

1. Березин М.Ю. Новый налог на недвижимость в российской налоговой системе // Финансы. 2011. №4.
2. Ахмедова Э.С., Рамазанова Б.К. Налоговая политика: сущность и элементы // Теория и практика общественного развития. 2013. № 3. С. 191-193.
3. Залибекова Д.З. Налоговая политика России в инновационном развитии // Казанская наука 2012. №3 с.91-93.

Джигкаев З.Ф.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В представленной работе рассмотрен инновационный подход к построению системы показателей, которые оценивают эффективность деятельности органов власти. Выделены группы позитивных, негативных и вариативных показателей. На примере методик, используемых на практике, показана значимость каждой из этих групп. Рассматриваемые в статье положения проиллюстрированы примерами из практики деятельности органов государственного управления в России.

Одна из важнейших задач в теории и практике государственного управления состоит в построении оценок эффективности деятельности органов власти. Нетрудно видеть, что на первом этапе решения этой задачи главной методологической проблемой выступает построение соответствующей системы статистических показателей, тогда как на втором – формирование оценок для фактических их уровней. Говоря по-другому, итоги расчетов абсолютных или относительных показателей для результатов государственного

управления на практике вовсе не являются конечным результатом, предназначенным для использования руководителями или аналитиками. Статистические показатели результатов деятельности органов власти, например, в данном субъекте Федерации одновременно имеют и «второе измерение», которое отражается, как правило, в систематически употребляемых оценках состояния дел, например:

плохо \Rightarrow хорошо;

мало \Rightarrow много;

неудовлетворительно \Rightarrow удовлетворительно и т.п.

При детальном анализе проблемы формирования оценок для имеющихся перечней показателей эффективности государственного управления [4], [5] приходится констатировать, что технология такого построения существенным образом различается для разных типов индикаторов, в частности, имеются:

а) **«позитивные»** показатели, для которых органам управления необходимо обеспечить их рост, например, уровень душевых денежных доходов, обеспеченности жильем и т.п. Оценка для данного типа показателей будет тем выше, чем **большее** значение имеет их абсолютный или относительный уровень;

б) **«негативные»** показатели, для которых органам управления необходимо обеспечить их всемерное снижение при реализации социально-экономической политики, например, уровень безработицы, процент ветхого и аварийного жилья, уровень бедности и т.п. Оценка для данного типа показателей будет тем выше, чем **меньшее** значение имеет их абсолютный или относительный уровень;

в) **«вариативные»** показатели, для которых органам управления необходимо обеспечить их оптимальное значение, повышая чересчур низкие параметры или понижая чересчур высокие характеристики, например:

- количество коек в лечебно-профилактических учреждениях на 10000 жителей;
- уровень возмещения населением затрат на оказание услуг ЖКХ (процентов);
- численность государственных гражданских служащих на 10000 жителей и т.п.

Оценка для данного типа показателей будет тем выше, чем ближе их значение будет к некоторому оптимальному уровню, например, к уровню средней арифметической их величины для данной группы объектов (см. ниже).

Некоторое представление о том, как распространены на практике рассмотренные нами три группы показателей оценки, можно получить из результатов расчетов автора, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Распределение по типам показателей оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти в субъектах РФ

| Нормативный правовой акт | | ВСЕГО | <i>в том числе:</i> | | |
|--|-------------------|--------------|---------------------|------------|-------------|
| | | | позитивные | негативные | вариативные |
| Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2009 г. № 322 (до 03.11.2012) [4]. | Число показателей | 243 | 108 | 67 | 68 |
| | в % | 100,0 | 44,4 | 27,6 | 28,0 |
| Постановление Правительства РФ от 3 ноября 2012 г. № 1142. (после 03.11.2012) [5], [6] | Число показателей | 43 | 19 | 13 | 11 |
| | в % | 100,0 | 44,2 | 30,2 | 25,6 |

Из таблицы 1 можно видеть, что и в старой и в новой методике привычные формы позитивных индикаторов занимают менее половины (около 44%) позиций в фиксированном перечне показателей оценки эффективности государственного управления в субъек-

тах Федерации, тогда как группы негативных и вариативных показателей делят оставшуюся часть примерно поровну. Этот результат представляет большой интерес, поскольку на сам факт существования последних групп нередко не обращается должного внимания в прикладных разработках [3].

Типологизация показателей эффективности позволяет поставить далее главный вопрос о формировании объективных оценок, которые могут быть получены только после сравнения данной величины показателя с той или иной величиной установленного критерия. Простейшим методом оценки является сравнение фактической величины показателя с его *лучшим* значением внутри данной совокупности объектов, которое определяется:

1) для позитивных показателей – максимальный из достигнутых уровней (например, максимальный уровень среднедушевого дохода в регионе),

2) для негативных показателей – минимальный из достигнутых уровней (например, минимальный уровень заболеваемости населения в регионе),

3) для вариативных показателей – оптимальный его уровень, как правило, это среднее арифметическое значение по данной совокупности объектов (например, средняя численность государственных гражданских служащих на 10000 жителей).

Для решения практических задач в литературе предлагаются существенно различные процедуры для определения величины оценки в каждом из трех указанных случаев [1,с.85], [2,с.311]. Специальный анализ позволил разработать и предложить единую формулу для расчета величины оценки во всех трех представленных выше случаях:

$$R = \frac{F - H}{W - H} \times 100\%$$

где R – оценка для фактического значения показателя эффективности управления, F – фактическое значение показателя, W – лучшее значение показателя в данной группе объектов, H – худшее значение показателя в данной группе объектов. В предлагаемой схеме расчетов следует иметь в виду процедуру выбора для величин W и H, представленную в таблице 2.

Таблица 2

Выбор «лучших» и «худших» значений для расчета оценок эффективности государственного управления

| Тип показателя | Значение показателя для совокупности объектов: | |
|----------------|---|---|
| | <i>H</i> | <i>W</i> |
| Позитивный | низшее | Высшее |
| Негативный | высшее | Низшее |
| Вариативный | если $F < W$, то H – минимум если $F > W$, то H – максимум | Оптимальное (среднеарифметическое; нормативное) |

Рассмотренные выше положения показывают высокую степень сложности проблем, связанных с построением и использованием показателей эффективности деятельности органов исполнительной власти. Проведенный нами анализ позволил отобразить структуру показателей эффективности деятельности органов власти, продемонстрировать место, занимаемое позитивными, негативными и вариативными показателями эффективности управления, показать принципы единого подхода к построению системы соответствующих оценок. В рамках формирования и использования представленного выше теоретико-методологического подхода могут быть обоснованы меры по повышению эффективности государственного управления в России.

Список литературы:

1. Айвазян С.А. Анализ качества и образа жизни населения: эконометрический подход /С.А. Айвазян ; Рос.акад. наук, Центр. экон.-мат. ин-т. – Москва : Наука, 2012. – 430 с.

2. Бородкин Ф.М., Айвазян С.А. Социальные индикаторы: учебник /Ф.М. Бородкин, С.А. Айвазян. – Москва : ЮНИТИ, 2006. -607 с.

3. Методика распределения финансовых средств на реализацию федеральной целевой программы «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)»: Постановление Правительства РФ от 11.10.2001 №717. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 03.02.2014).

4. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации»: Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2009 г. № 322. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 03.02.2014).

5. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 "Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 3 ноября 2012 г. № 1142. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 03.02.2014).

6. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: Указ Президента РФ от 21.08.2012 № 1199. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 03.03.2014). Доступ из справочно-правовой системы «Гарант» (дата обращения: 03.03.2014).

Джисоева Ф.А.

*ФГБОУ Российский государственный университет нефти и газа
им. И.М. Губкина*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ НАСТАВНИЧЕСТВА

Бессистемное внедрение системы наставничества влечет за собой формальный подход участников процесса. Когда система наставничества не увязана с повышением эффективности деятельности, когда другие программы обучения и оценки не связаны между собой, то организация не получает нужного результата. Поэтому система наставничества должна внедряться системно, и этому внедрению должны предшествовать подробный анализ бизнес-ситуации компании.

При внедрении системы наставничества неизбежно возникает ряд проблем, которые следует учесть еще на этапе разработки системы.

Успех обучения новых работников по этому методу зависит от опыта и квалификации наставника – его способности общаться, мотивировать, поддерживать своего подопечного, давать конструктивную обратную связь. Поэтому перед внедрением системы должны быть проведены мероприятия по развитию навыков наставника [3], а также подготовка по владению технологиями самой системы наставничества (табл.1).

Таблица 1

Мероприятия по внедрению системы наставничества

| Мероприятие | Содержание | Цель | Участники |
|--------------------------------------|--|---|---|
| Презентация программы наставничества | Представление результатов бизнес-анализа Обозначение выявленных проблем Презентация системы наставничества как инструмента решения поставленных задач Демонстрация практик и процедур Иллюстрирование повышения эффективности бизнеса с помощью внедрения этой системы Описание предлагаемых мер | Привлечение и мотивация высшего руководства компании Получение их поддержки | HR-отдел, высшее руководство компании, ключевые менеджеры |

| | | | |
|--|--|---|---|
| Конференция, управляемая дискуссия, круглые столы | Обсуждение предлагаемой программы Совместная разработка корпоративного положения о наставничестве | Привлечение и мотивация высшего руководства Принятие взаимной ответственности за процесс Формирование общей бизнес-цели Получение поддержки и активной помощи руководителей | HR-департамент, высшее руководство компании, ключевые менеджеры |
| Совещания на местах | Проведение руководителями совещаний в своих отделах Сообщение о введении новой программы, предложение к работникам высказать свое мнение, поделиться опытом | Привлечение и мотивация линейного менеджмента Формирование взаимной ответственности за процесс Формирование общей цели | Высшее руководство, ключевые менеджеры, линейные менеджеры |
| Конференция ключевых менеджеров и линейных руководителей | Рабочие группы и дискуссии на тему «Какой мы хотим видеть систему наставничества» | Формирование общего видения, общей цели, мотивации и ответственности участников | HR-отдел, высшее руководство компании, ключевые менеджеры, линейные менеджеры |
| Размещение информации на корпоративном сайте, в корпоративной газете, создание ресурса, куда можно внести предложения по этому вопросу | Сообщение о обсуждении новой программы, принятых решениях, о спорных вопросах, предложение к сотрудникам высказывать свои мнения | Формирование общего видения, общей цели, мотивации и ответственности участников. Обеспечение прозрачности коммуникаций | Вся компания |
| Конференция | Презентация и обсуждение готовой программы. Сообщение о сроках начала пилотного проекта и о порядке его проведения | Формирование общего видения, общей цели, мотивации и ответственности участников. Обеспечение прозрачности коммуникаций | Вся компания |
| Инструктаж и обучение наставников | Проведение в три этапа: еще раз личная мотивация и более четкое прояснение целей, далее обсуждение психологических аспектов работы и навыков наставника, затем освоение технологии и описание формальных аспектов работы Сбор обратной связи, помощь координатора в решении текущих вопросов | Формирование общего видения, общей цели, мотивации и ответственности участников Обеспечение прозрачности коммуникаций. Обучение наставников необходимым навыкам | HR-отдел, тренер (внутренний либо приглашенный), наставники |

| | | | |
|---|--|--------------------------|--|
| | | Прояснение задач | |
| Информация по компании о начале проекта | Информация о начале проекта распространяется по электронной почте, на информационных досках, на собраниях отделов – по всем каналам связи, существующим в компании | Информирование | HR-отдел |
| Конференция, анкетирование | Высказывания всеми участниками процесса своих мнений о программе Плюсы, минусы, предложения. Подведение итогов | Получение обратной связи | Высшее руководство, ключевые менеджеры, линейные менеджеры, HR-отдел, наставники, сотрудники |

Незаинтересованность наставников и работников в системе наставничества происходит в случае директивного внедрения системы и при неадекватной системе мотивации [2]. Четкая постановка задач, коллегиальная работа и продуманная мотивация всех участников процесса – ключ к успешному внедрению системы наставничества и достижению желаемых результатов.

Любое развитие связано с освоением новых знаний, умений, навыков, действий и с адаптацией уже существующих, то есть с обучением [1].

Система наставничества является наиболее эффективной формой обучения, осуществляемой на фоне изменения и совершенствования основной сферы деятельности. Однако для успешного внедрения системы наставничества нужно подготовить благодатную почву. Такой почвой является создание благоприятной информационной среды и получение поддержки наиболее влиятельных в компании менеджеров. Поскольку сам институт наставничества строится на создании альянсов, ответственности всех участников процесса, ключ к успешному функционированию системы наставничества – сотрудничество всех участников процесса.

При внедрении системы наставничества каждая организация сталкивается с проблемой мотивации участников системы наставничества. Наставничество – затратный по времени и усилиям процесс для наставника. Наставничество не входит в круг непосредственных обязанностей всех линейных менеджеров. Возможна ситуация, когда один руководитель активно осуществляет наставничество, другой – нет. Как (кроме финансового поощрения) отметить вклад каждого?

Отсутствие оплаты может снижать мотивацию наставников и при большом объеме постоянной работы понижать качество выполнения функций наставничества. Однако оплата наставничества может приводить к тому, что будет потерян некий неформальный элемент общения наставника и нового работника (наставник может воспринимать свою роль как функциональную обязанность и действовать не на основе инициативы).

Возможные параметры оценки наставников: прохождение аттестации работниками, выполнение планов работниками во время испытательного срока, минимальная текучесть кадров в период испытательного срока. Можно создать специальный премиальный фонд отдела, из которого лучшим наставникам отчетного периода выплачивается 5%-ная прибавка к окладу.

Помимо материальных аспектов, очень важно донести как до наставников, так и до работников нематериальные преимущества участия в системе наставничества.

Для наставников: наставники имеют конкретные обязанности по развитию своих подопечных, они отвечают за рост их потенциала и внедрение результатов обучения на рабочем месте. Наставники различных уровней также составляют план участия в тренингах своих учеников с последующим отчетом о внедрении результатов обучения в работу. Именно в процессе наставничества и коучинга возможны создание взаимоотношений неформального влияния, мотивация, воспитание последователей, которым можно делегировать важные сферы ответственности. Нужно иметь в виду и то, что овладение специалистом навыками работы с людьми значительно повышает его стоимость на рынке труда.

Для работников: более быстрое вхождение в должность, возможность совершенствовать свои навыки и развиваться, получая обратную связь от наставника. Для подчиненного личное общение с руководителем в процессе коучинга является дополнительной мотивацией, побуждающей его улучшать и развивать многие стороны своей деятельности, не говоря о тех, которые заявлены в целях коучинга.

Продуманная система контроля и мониторинга всего процесса наставничества – очень важный фактор успешности программы. Создание адекватной системы контроля состоит из двух этапов: выбор ответственного за координацию всего процесса; создание документации.

Помимо контролирующих функций, адекватная документация позволяет решить следующие задачи: оценка эффективности системы; корректировка программы; определение зон развития работника и наставника; конструктивная обратная связь; формирование новых программ обучения; определение кадрового резерва; оценка успешности интеграции нового работника.

Оценка эффективности программы наставничества является важным этапом всего процесса интеграции работников в бизнес-процесс организации. Смысл такой оценки состоит в том, чтобы установить, какую пользу от внедрения подобных программ получает организация. [4].

Оценочный центр и аттестация – лучший способ проверить данные, полученные из документов, заполняемых наставниками и работниками. Поэтому после окончания периода интеграции нужно проводить аттестацию работника, чтобы проверить, все ли результаты достигнуты. В оценке должны участвовать независимые эксперты. Важным моментом является и оценка работы наставника. Ключевые навыки наставника вносятся в модель компетенций и оцениваются на очередной аттестации.

Для того чтобы определить, насколько эффективны наши вложения, опять же нужно вернуться к целям программы. Например, целью программы было уменьшение текучести кадров. Чтобы оценить выгоду, нужно определить затраты на подбор персонала за определенный период и затраты на проведение программы наставничества. При этом мы должны учитывать временные затраты руководителей, наставников и связанные с этим издержки. Так, нужно учесть затраты на введение дополнительной должности менеджера по адаптации или на дополнительную работу менеджера по обучению. Если в результате затраты на подбор значительно ниже затрат на программу, то вывод очевиден на данном этапе развития организации введение данной программы не выгодно. Возможно, это связано с другими организационными элементами либо с плохой организацией процесса.

Вся процедура оценки включает в себя: определение целей программы; сбор данных до программы и после программы; сравнение данных, полученных до, во время и после проведения программы.

Список литературы:

1. Ерёмкина И.Ю., Ячник Д.В. Стратегия развития персонала производственной организации как решающий компонент в формировании видения её будущего // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. -2012.- №2, с. 11-15.
2. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности. Учебное пособие. – Н.Новгород: Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, 2003.

3. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
4. Juliano, J. Putting an ROI on Human Capital. Natural Gas & Electricity. Wiley Periodicals, Inc., (2007, April). 25-28.

Долгополый С.Ю.

НИ Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ВЛИЯНИЯ ИНТЕРНЕТА НА ЭЛЕКТОРАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье рассматриваются ключевые информационно-коммуникационные особенности интернета, и дается оценка их влиянию на электоральные процессы в современной России; делается вывод о положительной роли интернета в их развитии.

Институт выборов являются неотъемлемой частью любой демократической политической системы, поскольку представляют собой суть демократии – позволяя гражданам или через своих представителей участвовать в управлении государством. Именно выборы позволяют осуществлять базовые принципы политического участия, соблюдения прав и свобод граждан, разделения властей, гражданского общества и правового государства. Хотя соответствие политической системы России демократическим принципам зачастую ставится под сомнение исследователями, тем не менее, выборы того или иного уровня в нашей стране проходят регулярно.

Рассматривая специфику современного российского электорального процесса, нельзя не обратить внимания на такой важный феномен как Интернет. Можно с уверенностью утверждать, что сегодня глобальная сеть превратилась в важный социально-экономический фактор современного общества, оказывая значительное влияние на направление его развития, и полагаем этот факт не требует особых доказательств. Очевидно и то, что Интернет оказывает весьма значительное влияние на процессы, так или иначе связанные с политикой, учитывая его обширнейшие коммуникационные возможности, и вместе с тем, ключевую роль, которую играет коммуникация в политике. Вместе с тем, мы пришли к выводу, что хотя проблема электоральных коммуникаций в политической науке освещается весьма обширно, аспект влияния именно интернета на них (по крайней мере, в России) затрагивается значительно реже. Так, например, наиболее обширная на наш взгляд публикация по обозначенной проблеме – «Интернет и выборы», опубликована Российским центром обучения избирательным технологиям при Центральной избирательной комиссии Российской Федерации в 2002 году, то есть больше 10 лет назад. Интернет между тем, за эти годы, значительно изменился, как количественно, так и качественно, причем не только в России, но и в мире. Изменился, конечно, и сам электоральный процесс. Целью данной работы является краткая характеристика основных, на наш взгляд, аспектов влияния интернета на электоральный процесс современной России.

С точки зрения проведения выборов и избирательных кампаний, интернет важен в первую очередь как способ их информационного обеспечения. Он является огромным источником информационных ресурсов, и этот источник имеет ряд уникальных характеристик, в значительной степени отличающих его от традиционных СМИ. Современный интернет предоставляет пользователю гигантский объем не только коммерческой, рекламной, но и политической и политико-пропагандистской информации. Последняя «поставляется» потребителю посредством сайтов политических партий и движений, кандидатов (самопрезентация, агитация и привлечение новых избирателей); сайтов органов государственной власти и избирательных комиссий (официальная информация о выборах); ресурсов, содержащих социологические опросы, аналитические и агитационные публикации. Причем, очень важно, что доступ к интернет-ресурсам является не только относительно дешевым, но и очень быстрым и простым – причем не только для потребителей информации, но и для её отправителей. Более того, грань между этими категориями зачастую стирается – ведь пользователь интернета не является просто читателем или слушателем, он сам в состоянии генерировать контент. Из этого вытекает еще одна важная характеристи-

ка: беспрецедентное расширение возможностей для обратной связи благодаря интернету. Если в случае с традиционными СМИ эта обратная связь ограничивается «письмами в редакцию»; то в интернете пользователи не только оценивают публикуемые штабами кандидатов в рамках избирательной кампании материалы, но и имеют возможность вступать в дискуссии, публиковать собственное мнение и т.п.

Все эти свойства интернета оказали на электоральные процессы значительное влияние. Уже в начале 2000-х аналитики признавали, что «предлагая новые технологии обмена данными, Интернет значительно расширяет возможности связи между участниками избирательного процесса, постепенно превращаясь в арену информационного противостояния ... его информационные ресурсы рассматриваются в политическом ракурсе, их влияние на электоральное поведение становится все более ощутимо»¹. Первое десятилетие 21-го века показало, благодаря тому, что информационные технологии прочно вошли в нашу жизнь, их влияние на политику в целом, и электоральные процессы в частности, только возросло. Пользователи интернета стали оказывать значительное влияние на политическую повестку дня. Как пример, интернет сыграл ключевую роль в протестном движении «рассерженных горожан» в 2011-12 гг.; информационная кампания несистемной оппозиции, ограниченная, по сути, только оппозиционными сайтами и блогами в противовес про-правительственным телевидению и газетам смогла значительно снизить результаты правящей партии на последних парламентских выборах и т.п. Ни одна значимая избирательная кампания не обходится теперь без агитации посредством интернет-СМИ и блогов, которая обладает рядом преимуществ (и недостатков) перед «традиционными» способами агитации. К первым, что важно для политтехнологов, помимо уже отмечаемой низкой цены, особо следует отнести относительную анонимность материалов, публикуемых в Сети, а также легкость и быстроту их опубликования, что открывает богатые возможности для «вбросов» непроверенной и компрометирующей оппонентов информации; кроме того, информация, однажды опубликованная в интернете, может оставаться там годами. Вместе с тем, особенностью России является еще не повсеместное проникновение Интернета – так всего лишь около 47% жителей России являются его активными пользователями². Именно это и является, на наш взгляд, основным недостатком. Ограниченность социальной базы интернета в значительной степени определяет специфику и масштабы его использования в политических целях – они пока еще меньше, чем в наиболее развитых в этом отношении странах; победить на выборах без доступа к традиционным СМИ пока еще невозможно.

Еще один важный аспект влияния интернета на электоральный процесс – кардинально расширившиеся возможности для гражданского контроля над проведением выборов. Гражданские институты активно разрабатывают и проводят проекты общественного мониторинга хода голосования (например «За чистые выборы»), возможности которых были бы значительно ограничены без использования их участниками интернета. Определенные усилия в этом направлении прилагает и государство – так, на выборах Президента Российской Федерации 4 марта 2012 года успешно отработала уникальная система видеотрансляции с избирательных участков. Данный российский опыт стал, по мнению ряда международных наблюдателей, достижением, превосходящим международные стандарты и нуждающимся в использовании, например, на выборах в Европарламент³.

¹ Большаков С.В. и др. Интернет и выборы. М.: РЦОИТ, 2002. С. 6.

² TOP 20 COUNTRIES WITH THE HIGHEST NUMBER OF INTERNET USERS // Internet World Stats URL: <http://www.internetworldstats.com/top20.htm> (дата обращения: 23.03.14).

³ Развитие избирательных технологий в Российской Федерации в 2000 – 2013 годах // Российский центр обучения избирательным технологиям при ЦИК РФ URL: <http://www.rcoit.ru/technologies/detail.php?ID=17216> (дата обращения: 22.03.14).

Распространение интернета в нашей стране значительно изменило образ жизни миллионов людей и оставило отпечаток во многих сферах жизни общества. Не остались в стороне и выборы – новые технологии сделали с одной стороны их более открытыми, расширив возможности для контроля над голосованием и увеличив плюрализм в информационном поле, но с другой – остро встала проблема неравенства в возможностях доступа граждан к этим благам. Вместе с тем, очевидно, что продолжение активного внедрения новых информационных технологий в электоральный процесс будет способствовать его совершенствованию, и в конечном итоге, развитию российской демократии.

Список литературы:

1. Большаков С.В. и др. Интернет и выборы. М.: РЦОИТ, 2002.
2. TOP 20 COUNTRIES WITH THE HIGHEST NUMBER OF INTERNET USERS // Internet World Stats URL: <http://www.internetworldstats.com/top20.htm> (дата обращения: 23.03.14).
3. Развитие избирательных технологий в Российской Федерации в 2000 – 2013 годах // Российский центр обучения избирательным технологиям при ЦИК РФ URL: <http://www.rcoit.ru/technologies/detail.php?ID=17216> (дата обращения: 22.03.14).

Дорошкевич Н.М., к. э. н., доцент

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Республика Беларусь, г. Минск

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОТЧЕТНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Определены аспекты трансформации требований, понятий и целей раскрытия и представления отчетной информации в современных экономических условиях с учетом взаимосвязанного развития бухгалтерского учета и отчетности.

В современных условиях хозяйствования роль информации неуклонно возрастает. Деловой успех любого субъекта хозяйственной деятельности напрямую зависит от качества экономической информации. Ведь принятие тех, либо иных инвестиционных и инновационных решения, выбор клиентов, поставщиков, прочих деловых партнеров в основном зависит от полноты и достоверности представляемых данных. Одним из важнейших источников информации является бухгалтерская (финансовая) отчетность, представляющая собой единую систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение субъекта хозяйствования на определенную дату, а также финансовые результаты его деятельности за отчетный период. Отчетность в качестве систематизированной информации является своего рода связующим звеном с другими субъектами хозяйственных правоотношений. Этот фактор особенно актуален в связи с тем, что развитие рыночных отношений привело к расширению числа заинтересованных пользователей отчетности, в том числе иностранных и отечественных инвесторов, кредиторов и акционеров. Ведь, например, недостаточность информации, предоставляемой пользователям, может явиться серьезным препятствием для успешного хозяйствования, преградой для новых инвестиций, развития и модернизации производства и т.д. Данное утверждение также согласуется с концептуальными основами международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), где те же инвесторы, кредиторы и акционеры, как основные поставщики капитала, выделяются в приоритетную группу пользователей отчетности, информационные запросы и потребности которых учитываются в первую очередь. Учитывая тот фактор, что отчетность выступает средством коммуникации в рамках не только локальных и национальных, но и международных рынков, рассмотрение вопросов повышения качественных критериев содержащейся в отчетности информации представляется весьма актуальным и своевременным. Ведь развитие экономической интеграции бизнеса требует унификации подходов к пониманию показателей, формируемых в системе бухгалтерского учета и отражаемых в отчетности. Это способствует увеличению прозрачности и сопоставимо-

сти отчетности, а, следовательно, и большей ее привлекательности и значимости для пользователей. Вместе с тем, для того, чтобы отчетность в максимальной степени удовлетворяла интересы ее пользователей, необходимо четкое формулирование ее основной идеи (концепции). Преимуществом наличия данного фактора выступают последовательность и согласованность принимаемых правил (стандартов) согласующихся с общепринятой системой задач и терминологии. Применительно к бухгалтерской (финансовой) отчетности данный фактор должен рассматриваться с точки зрения взаимосвязи цели учета с информационными потребностями пользователей, которые, в свою очередь, в основном определяют требования к качеству информации, общие принципы и подходы к формированию данных (методологию) и технические приемы обработки и представления отчетной информации (методику учета). Причем каждая группа пользователей имеет собственный спектр информационных потребностей. Например, информационные потребности государственных налоговых органов будут заметно отличаться от потребностей финансовых аналитиков, не говоря уже о вышеназванной группе пользователей. В условиях рыночной экономики роль бухгалтерского учета заключается в формировании максимально достоверной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах хозяйственной деятельности, а формирование отчетности является заключительным этапом и одновременно итогом бухгалтерского учета хозяйственных процессов. Соответственно качественные характеристики бухгалтерского учета, влияют и на формирование качественных показателей отчетности, реализуемых с учетом таких факторов, как экономическая ситуация в стране, особенности налоговой политики, юридическая среда реализации хозяйственных правоотношений и т.д. Кроме того, регулирование в области бухгалтерского учета может позиционироваться как ответная реакция на развивающуюся в стране кризисную ситуацию или политический прогресс. Развитие бухгалтерского учета и отчетности должно происходить в тесной связи с изменениями экономической ситуации и отвечать характеру и уровню развития хозяйственных механизмов. Учитывая вышеизложенное, представляется возможным выделить нижеследующие основные направления дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности. Это: максимальное нивелирование прецедентов несоответствия между складывающейся практикой раскрытия информации и существующими принципами формирования отчетности за счет совершенствования системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности; повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, при одновременном повышении квалификации специалистов, занятых в области организации и ведения бухгалтерского учета и отчетности, а также аудита и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности; эффективная реализация международных тенденций в части унификации и гармонизации системы бухгалтерского учета и отчетности, включая объективную необходимость применения требований МСФО с сочетанием различных уровней действия и механизмов реализации.

Еремеев М.А., канд. экон. наук, доцент, докторант

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА: ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В работе представлены механизмы и модели оплаты труда, который должны предусматривать, прежде всего, разработку методических основ эффективного использования средств, направляемых на стимулирование производственно-трудовой деятельности.

Различие в отношениях участников производства к собственности вносит особенности в распределение дохода и, как следствие, формирование фондов стимулирования. В первую очередь это относится к распределению дохода, включая выплаты из прибыли, направляемые на оплату труда.

Формирование средств, направляемых на оплату труда, с учетом результатов деятельности предприятия обычно осуществляется на основе нормативного метода, которому при су- щи две разновидности: приростная и уровневая. Нормативные методы формирования фонда

оплаты труда сохраняют свою актуальность и в настоящее время. Однако использовавшиеся ранее варианты нормативного метода имеют ряд недостатков, вследствие чего применение их в современных условиях на предприятиях требует существенной доработки.

Условия применения нормативного метода формирования средств, направляемых на оплату труда и их разновидностей, имеют особенности взаимосвязи с результатами производственной деятельности. Принципиальным отличием при этом является определение величины средств, выделенных на оплату труда, при росте объемов выпуска продукции или при сокращении. При этом применяется одинаковый подход к установлению плановой величины фонда оплаты труда. Вследствие чего при выпуске продукции на уровне плана величина средств, направляемых на оплату труда, остается одинаковой. Отклонение выпуска продукции от планируемой величины приводит к изменениям в объеме формируемых средств. При незначительных отклонениях выпуска продукции от запланированного объема различия в методах не оказывают существенного влияния на сумму средств, направляемых на оплату труда. Принципиальные различия приростного или уровневого методов формирования фонда оплаты труда возникают при значительных отклонениях объемов выпуска продукции от запланированного.

Взаимосвязь показателей прироста фонда оплаты труда и объемов производства в случае роста натурального объема выпуска продукции представлена на рис. 1. Различия в зависимостях для приростного и уровневого методов требуют оценки особенностей в применении этих методов.

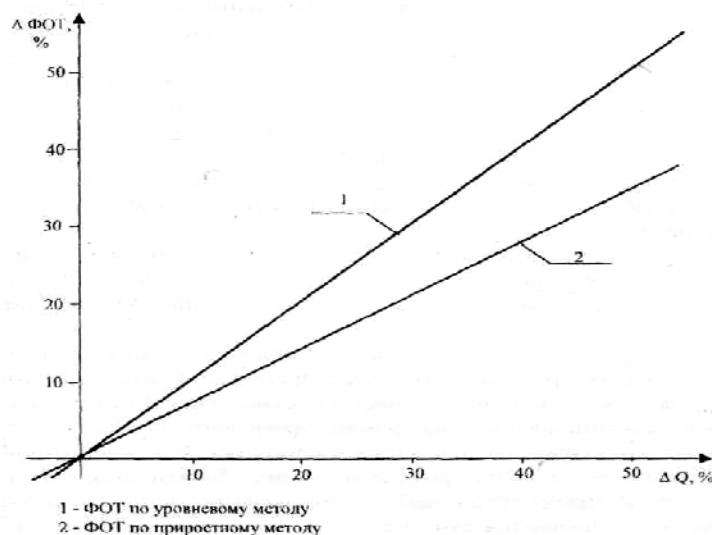


Рисунок 1. Зависимость расчетного фонда оплаты труда при увеличении выпуска продукции

Применяя нормативы зарплатоемкости, продукции обычно устанавливаются показатели для предшествующего периода. Затем эти показатели корректируются на коэффициент, учитывающий соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы. Если использовать расчетный показатель фонда оплаты труда в качестве базисной величины, то это устраняет необходимость корректировок, так как рассчитанные на начало планируемого периода нормативы уже содержат эти изменения, учтенные в нормах прямых и косвенных затрат. Задачей системы управления является обеспечение запланированного уровня производства и экономических нормативов путем осуществления мероприятий по повышению эффективности производства. Для уровневого метода темпы роста объема производства и фонда оплаты труда будут совпадать, так как базисный фонд оплаты труда и объем производства формируются на основе единой базы. Для приростно-

го метода определение темпов роста фонда оплаты труда в зависимости от объемов производства производится методом, который будет рассмотрен ниже.

Темпы прироста средств на оплату труда, согласно уровневому методу (рис. 2) показаны линией 1. Графически они совпадают с темпами роста объема продукции. Увеличение фонда оплаты труда по приростному методу (линия 2) осуществляется замедленными темпами по сравнению с темпами роста производства продукции. В случае превышения фактического выпуска продукции сверх планового, сумма средств на оплату труда, сформированная на основе уровня метода, будет превышать сумму средств, установленных согласно приростному методу. То есть по уровневому методу больше выделяется средств на оплату труда, чем по приростному. При этом, естественно, уменьшается сумма средств, направляемых на накопление, например на развитие производства.

Таким образом, приростный метод, в случае роста объемов производства, является более привлекательным для собственника средств производства, ориентирующегося на накопление фондов развития производства.

В случае снижения объемов производства характер изменения величины фонда оплаты труда, сформированной приростным и уровнем методом, существенно меняется (рис. 2).

На данном рисунке линия 1 по темпам роста совпадает с изменением фондообразующего показателя – объемом продукции. То есть темпы убывания при уровне методе регулирования прямо совпадают с изменением показателя объема продукции. Таким образом, при уровне методе формирования средств на оплату труда, независимо от снижения объемов производства, корректировка величины фонда оплаты труда не проводится. Линия 2 показывает изменение расчетной величины фонда оплаты труда, установленного на основе приростного метода, при условии корректировки ее величины в сторону уменьшения в случае снижения выпуска продукции.

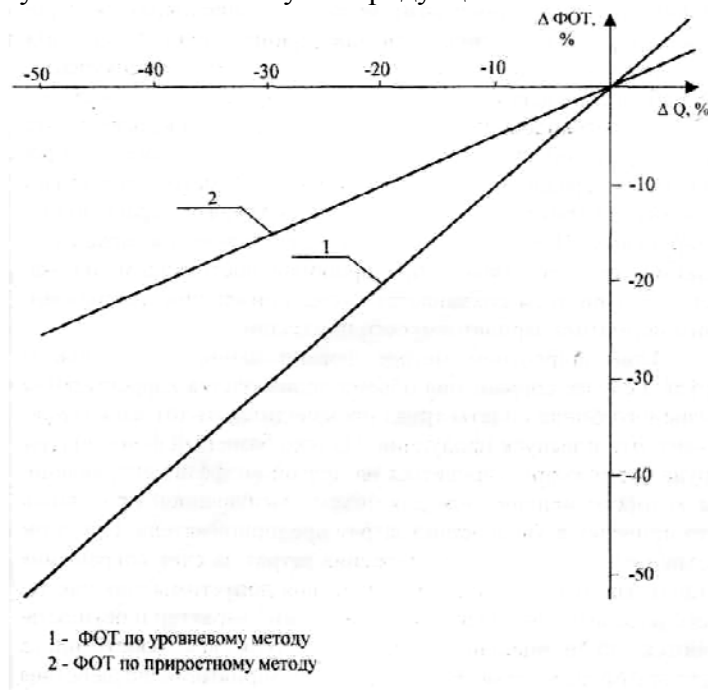


Рисунок 2. Зависимость расчетного фонда оплаты труда при снижении выпуска продукции

В рыночных условиях хозяйствования ухудшение общих итогов работы предприятия может привести к снижению индивидуальных заработков. Однако такое снижение не может быть ниже уровня, обусловленного трудовым договором. За выполнение установленных норм затрат труда заработная плата должна выплачиваться полностью. При этом у предпринимателя могут возникнуть убытки.

Некоторое снижение выплат по фонду оплаты труда, устанавливаемое по уровневому методу сокращения объема производства, дает возможность предпринимателю сэкономить средства, что будет способствовать сохранению конкурентоспособности. Сравнительный анализ уровневого и приростного методов регулирования фонда оплаты труда показывает, что при сокращении фондообразующего показателя объема продукции по сравнению с планом уровневый метод ужесточает условия формирования фонда оплаты труда по сравнению с приростным. При уровневом методе регулирования заработной платы сохраняется прямая пропорциональность динамики показателей. При этом сохраняется также применение установленного норматива зарплатоемкости продукции.

При приростном методе формирования фонда оплаты труда в случае сокращения объема производства корректировка базисного фонда оплаты труда производится на тот же коэффициент, что и выпуск продукции. Однако базисный фонд оплаты труда будет корректироваться на другой коэффициент, величина которого меньше, чем для объема выпущенной продукции, что приведет к увеличению затрат предпринимателя. При этом сохраняется возможность снижения затрат за счет сокращения отдельных выплат. Подобные действия допустимы, так как такого рода выплаты носят «добровольный» характер и осуществляются по инициативе предпринимателя как собственника средств производства.

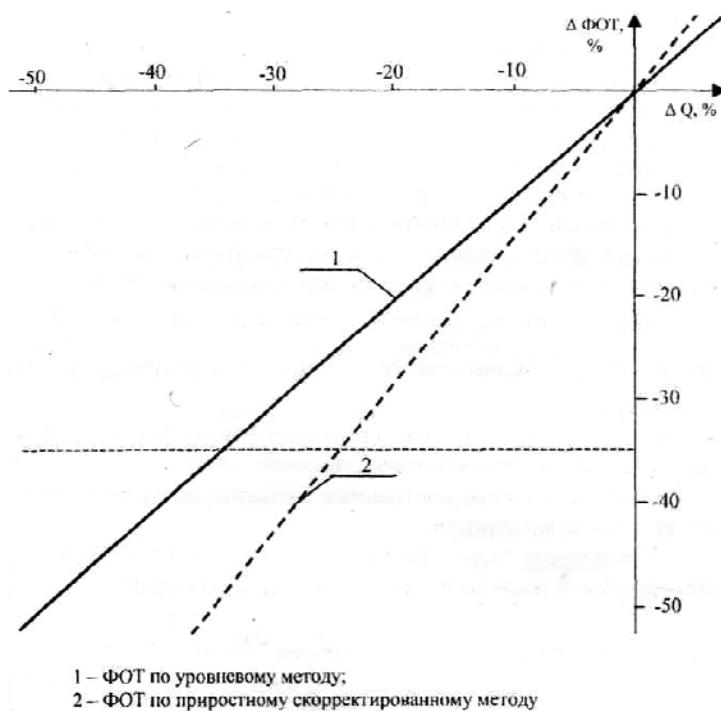


Рисунок 3. Скорректированная зависимость фонда оплаты труда при снижении выпуска продукции

В случае неблагоприятного воздействия внешних факторов на деятельность предприятия, в результате чего будет допущено снижение объема продукции, предприниматель имеет возможность сократить затраты на оплату труда в первую очередь за счет «добровольных» выплат. В качестве одного из вариантов решения данной задачи можно рассматривать построение скорректированной зависимости фонда оплаты труда от объема товарной продукции, при которой снижение темпов прироста выплат, направляемых на оплату труда, может происходить на уровне величины, компенсирующей рост условно-постоянных затрат при сокращении объемов производства продукции.

На рис. 3. изображена скорректированная зависимость изменения фонда оплаты труда при условии снижения объемов производства продукции для приростного метода.

В данном случае линия 2 отражает такое изменение фонда оплаты труда, при котором увеличение доли условно-постоянных расходов в себестоимости продукции может покрываться за счет экономии выплат на оплату труда из чистого дохода предпринимателя. Например, если доля переменных расходов за вычетом материальных затрат в собственных затратах на производство $\beta_{перем} = 65\%$ и, соответственно, доля постоянных затрат $\beta_{пост} = 35\%$. Удельный вес заработной платы в затратах $\gamma_{зарпл}^{баз} = 30\%$.

При снижении объема продукции относительное увеличение постоянных расходов в себестоимости продукции может покрываться за счет фонда заработной платы, а также за счет сокращения фонда оплаты труда, именно той его части, которая формируется за счет прибыли, с тем чтобы не допустить существенного возрастания затрат и обеспечить устойчивое финансовое положение предприятия. Таким образом, величина экономически обоснованного фонда оплаты труда, как экономически новое понятие, может быть определена по формуле:

$$\Phi OT_{эк.об} = \Phi OT_{баз} - \Delta \Phi OT_{доп} = \Phi OT_{баз} - \Delta S_{пост} \quad (1)$$

где

$\Phi OT_{эк.об}$ – экономически обоснованная величина фонда оплаты труда;

$\Delta \Phi OT_{доп}$ – дополнительная величина фонда оплаты труда за счет сокращения «добровольных» выплат;

$\Delta S_{пост}$ – изменение постоянных расходов вследствие изменения выпуска продукции.

Увеличение затрат на производство вследствие относительного роста постоянных расходов ($\Delta S_{пост}$) составит

$$\Delta S_{пост} = \beta_{перем} \frac{Q_{\phi}}{Q_{баз}} + \beta_{пост} + (\beta_{перем} + \beta_{пост}) \frac{Q_{\phi}}{Q_{баз}} = \beta_{пост} - \beta_{пост} \frac{Q_{\phi}}{Q_{баз}} = \beta_{пост} (1 - \frac{Q_{\phi}}{Q_{баз}}) \quad (2)$$

где

$\beta_{перем}$ – доля переменных расходов за вычетом материальных затрат в собственных затратах на производство;

$\beta_{пост}$ – доля постоянных затрат в собственных затратах на производство;

Q_{ϕ} – фактический объем производства;

$Q_{баз}$ – базисный объем производства.

Следовательно, коэффициент корректировки базисного фонда оплаты труда для определения его экономически обоснованной величины при снижении объема выпуска продукции составит

$$K_{кор} = 1 - \frac{\Delta S_{пост}}{\gamma_{зарпл}^{баз}} = 1 - \frac{\beta_{пост}}{\gamma_{зарпл}^{баз}} (1 - \frac{Q_{\phi}}{Q_{баз}}) \quad (3)$$

где

$K_{кор}$ – коэффициент корректировки базисного фонда оплаты труда;

$\gamma_{зарпл}^{баз}$ – удельный вес заработной платы в затратах.

На основе приведенных расчетов можно определить соотношение темпов роста объема производства и заработной платы β . Для этого определяется величина расчетного фонда оплаты труда с учетом влияния условно-постоянных затрат на базисную величину

$$\Phi OT_p = \Phi OT_{баз} - \Delta S_{пост} \quad (4)$$

где

$\Delta S_{пост}$ – прирост себестоимости продукции.

Подставив в равенство (3.25) вместо $\Delta S_{пост}$ полученную ранее зависимость (3.23) и, заменив величину расчетного фонда оплаты труда на зависимость его от объемов производства, получим уравнение, из которого можно определить величину β .

$$\Phi OT_{баз} \left(1 - \beta \left(1 - \frac{Q_{\phi}}{Q_{баз}}\right)\right) = \Phi OT_{баз} - \beta_{пост} \left(1 - \frac{Q_{\phi}}{Q_{баз}}\right) D_{ст}^{баз} \quad (5)$$

где

$D_{ст}^{баз}$ – базисная величина добавленной стоимости выпускаемой продукции.

После преобразований получим:

$$\beta = \frac{\beta_{пост}}{\beta_{зарпл}} \quad (6)$$

С учетом приведенных методов расчета система управления предприятия получает механизм регулирования суммы средств, выделяемых на оплату труда в случае снижения объемов производства, обеспечивая экономически обоснованные выплаты. По данным приведенного выше примера, коэффициент соотношения темпов роста объемов производства и заработной платы составит

$$\beta = 35/30 = 1,17.$$

Вместе с тем величина корректирующего коэффициента β будет зависеть от доли фонда оплаты труда в добавленной стоимости, поэтому данный коэффициент может быть больше или меньше единицы.

Если $\beta > 1$, то сокращение фонда оплаты труда будет происходить быстрее, чем выпуск продукции, что следует считать экономически обоснованным. В случае если $\beta < 1$, то его применение может привести к необоснованному повышению выплат по фонду оплаты труда при снижении объемов производства. В таких случаях формирование фонда оплаты труда рекомендуется осуществлять на уровне фактического объема продукции, принимая значение коэффициента корректировки $\beta = 1$.

При увеличении объема продукции предприниматель имеет возможность осуществлять стимулирование наемных работников по результатам труда путем увеличения заработной платы, привлекая свои финансовые резервы. При этом неперенным условием является соблюдение опережающих темпов роста выпуска продукции по сравнению с темпами роста заработной платы при неизменной численности работающих. С учетом данного основополагающего принципа величина коэффициента корректировки должна быть принята не больше единицы. Учитывая, что динамика темпов роста производственного фонда заработной платы определяется темпами роста его переменной части, и в основе расчета базисной величины фонда оплаты труда уже учитываются плановые изменения показателей производительности труда и заработной платы, то величина коэффициента корректировки должна быть не менее доли переменной части фонда заработной платы $\beta \geq \gamma_{перем}$.

При увеличении объема производства возникает экономия средств за счет сокращения условно-постоянных затрат, которая может быть полностью или частично использована на дополнительное стимулирование наемных работников.

Как отмечалось выше, результат корректировки фонда оплаты труда с учетом изменения условно-постоянных затрат, зависит от величины коэффициента корректировки. Если данный коэффициент больше 1, то принцип опережающего роста производительности труда по сравнению с заработной платой не будет соблюдаться. Можно определить

экономически целесообразные границы коэффициента корректировки прироста объема продукции при установлении расчетной величины фонда оплаты труда α , для корректировки базисного фонда оплаты труда при росте объемов производства продукции:

если $\beta > 1$, то $\gamma_{\text{перем}} \leq \alpha \leq 1$ (7)

если $\beta > 1$, то $\gamma_{\text{перем}} \leq \alpha \leq \beta$ (8)

Изложенный порядок регулирования фонда заработной платы предприятия при положительных и отрицательных значениях прироста выпуска продукции представляет собой методическую основу формирования распределительных отношений в трудовых коллективах при традиционно сохраняющихся формах организации заработной платы. Применение рассматриваемых методических решений по формированию ФОТ призвано обеспечить практическую реализацию стимулирующей функции заработной платы. В конкретных производственных условиях выбор уровня или приростного метода формирования фонда оплаты труда, а также способы корректировки осуществляются собственником средств производства. При этом величина расчетного фонда оплаты труда сравнивается с фактическим или плановым фондом заработной платы. Если фактический фонд заработной платы будет ниже расчетной величины фонда оплаты труда, то необходимо произвести начисление и выплату премий. Сумма средств, выделенная из прибыли и направленная на стимулирование наемных работников, может быть использована в полном объеме либо частично. При этом может быть создан финансовый резерв для осуществления стимулирования работников в неблагоприятные для предприятия периоды работы. Экономически обоснованная согласно данному методу величина фонда оплаты труда в соответствии с рассматриваемым методом отражает оптимальные затраты предпринимателя на оплату труда наемных работников. Превышение данной величины будет приводить к убыткам предпринимателя.

Рассмотренные варианты уровня и приростного методов формирования фонда оплаты труда при снижении объемов производства предполагают возможность уменьшения затрат на оплату труда наемных работников путем сокращения выплат из себестоимости. Таким образом, предприниматель имеет возможность уменьшить собственные убытки, вызванные увеличением условно-постоянных затрат на единицу продукции, по заработной плате, в пределах норм, определяемых трудовыми договорами.

Ерёмина И.Ю., д.э.н., профессор

*ФГБОУ ВПО Российский Государственный Университет
нефти и газа имени И.М.Губкина*

ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ И КООРДИНАЦИИ РАБОТЫ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В КРУПНЕЙШИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ

На сегодняшний момент времени архи приоритетным направлением по подготовке кадров в крупнейших нефтегазовых компаниях является работа с молодежью – молодыми специалистами и молодыми работниками, ведь именно они зачастую являются первыми и наиболее активными в решении самых современных вопросов науки и техники. При работе с перспективной молодежью применяются различные формы развития, но особое внимание уделяется оценке и развитию научно-технического и инновационного потенциала.

Роль организаций, состоящих из молодых специалистов в крупнейших отечественных нефтегазовых организациях – ОАО «АК «Транснефть» и ОАО «Газпром», по нашему мнению, на сегодняшний день неоспорима.

ОАО «АК «Транснефть» – это российская транспортная монополия, оператор магистральных нефтепроводов России. Компании принадлежит около 50 тыс. км магистральных нефтепроводов диаметром от 420 до 1220 мм, 386 нефтеперекачивающих станций, компания транспортирует 93 % добываемой в России нефти.

ОАО «Газпром» – это российская энергетическая компания, занимающаяся геологоразведкой, добычей, транспортировкой, хранением, переработкой и реализацией газа, газового конденсата и нефти, а также производством и сбытом тепло- и электроэнергией. Крупнейшая компания в России, крупнейшая газовая компания мира, владеет самой протяжённой газотранспортной системой (более 160 000 км).

Так, в данных нефтегазовых организациях, молодых работников объединяют для более эффективной деятельности в жизнедеятельные коллективы. В них происходит процесс их адаптации, развития и сплочения в самостоятельные коллективы. В этом плане они несут в себе большой воспитательный потенциал [1].

Кроме того, организованное движение молодежи в определенной мере является связующим звеном между организацией и молодыми работниками. Организации опираются на советы молодых специалистов в проведении своей кадровой, социальной политики, в том числе, ее молодежного аспекта. Организации также заинтересованы в привлечении своих советов молодых специалистов к активной деятельности с целью удержания талантливой молодёжи [5].

Организации также заинтересованы в привлечении молодежи к участию в развитии производства и научно-технической работы, которое осуществляется, прежде всего, через советы молодых специалистов как основного инструмента в раскрытии интеллектуального потенциала молодежи [2,3].

Таким образом, организации и советы молодых специалистов взаимосвязаны, взаимно заинтересованы в сотрудничестве.

Совершенствование деятельности советов молодых специалистов в нефтегазовых организациях свидетельствует о том, что руководство ОАО «АК «Транснефть» и ОАО «Газпром» в полной мере заинтересовано в формировании комплекса мероприятий, ориентированного на молодежь и на решение ее насущных проблем, а также скорейшую адаптацию молодых работников, приходящих на в компании из высших и средне специальных учебных заведений, на их продвижение в плане карьерного роста, и создание приемлемых условий.

Во многом из-за этих факторов во всех организациях ОАО «АК «Транснефть» и ОАО «Газпром» функционируют молодёжные объединения – советы молодых специалистов, которые осуществляют свою деятельность, исходя из двух основных составляющих: активности молодежи и поддержки, оказываемой руководством организаций.

Так, в данных организациях, где молодым работникам уделяется достаточно внимания по созданию производственной и научно-исследовательской деятельности, ведется соответствующая эффективная работа с молодежью. Молодежные объединения вносят большой вклад в повышение творческой активности молодых ученых, инженеров и техников, которыми руководят опытные, знающие дело руководители и специалисты организаций [1].

Для молодых работников в организациях составляется определенный план работы на год и на каждый квартал. Они закрепляются за наиболее опытными работниками с целью обучения и ознакомления с той или иной порученной работой [4].

На сегодняшний день деятельность многих молодежных объединений как в организациях ОАО «АК «Транснефть», так в компаниях ОАО «Газпром» имеет разнонаправленный характер, который определяется, исходя из требований времени и задач, стоящих перед молодежью.

Для более полного представления о роли и значении рассмотрим их основные направления деятельности в отечественных крупнейших нефтегазовых организациях – ОАО «АК «Транснефть» и ОАО «Газпром», которые приведены в таблице 1.

Помимо вышеперечисленных в таблице 1 направлений деятельности социальная активность молодежи реализуется через ее молодежные объединения и организации характеризующимся разнообразием сфер приложения общественных усилий молодежи.

Таблица 1

Основные направления деятельности молодежных организаций
в крупнейших российских нефтегазовых организациях

| Вид деятельности | ОАО «Газпром» | | | | | | | | | | | | ОАО «АК «Траснефть» | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------------|--------------------|----------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------|-------------------------|------------|----------------------------|---------------------------|---------------|-------------------|------------------------|--|
| | ООО ТюменНИИгипрогаз» | ДООО «Бургаз» | ОАО «ВНИПИГаздобыча » | ООО «Волготрансгаз» | ОАО «Гипроспецгаз» | ООО «Кавказтрансгаз» | ООО «Газпром добыча Ку- | ООО «Газпром добыча На- | ООО «Газпром добыча Орен- | ООО «Пермтрансгаз» | ООО «Газпром добыча Ям- | ОАО «Сибнефтепровод» | ОАО «МН «Дружба» | ООО «Дальнефтепровод» | ООО «Балтнефтепровод» | ОАО «СМН» | ОАО «АК «Транснефтепро- | ОАО «СЗМН» | ОАО «Мостранснефтепродукт» | ОАО «Рязаньтранснефтепро- | ООО «НИИ ТНН» | ОАО ЦТД «Диаскан» | ОАО «Гипротрубопровод» | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | |
| Конференции и семинары | + | + | + | - | - | + | + | + | - | + | + | + | - | + | - | + | + | + | + | - | + | + | + | |
| Рационализаторство и изобретательство | + | + | - | - | + | - | - | - | - | - | - | + | - | - | + | + | - | + | - | - | - | - | - | |
| Содействие в прохождении практики студентам | + | + | - | - | - | - | - | - | + | - | - | + | - | - | - | - | - | + | - | - | + | - | + | |
| Стажировка и адаптация молодых специалистов | - | - | - | + | + | - | - | - | - | - | - | - | - | - | + | - | - | - | - | - | + | + | - | |
| Аттестация и включение в кадровый резерв | + | - | - | + | + | - | - | + | - | + | + | - | - | - | - | - | - | - | + | + | + | - | + | |
| Содействие в доп. образовании | + | - | - | + | + | - | - | - | - | - | - | - | + | - | - | - | + | - | - | - | + | + | + | |
| Культурно-массовые мероприятия | - | - | + | - | + | + | + | + | + | + | + | + | - | + | - | - | - | + | + | + | - | + | + | |
| Спортивные мероприятия | - | - | + | - | + | + | + | + | + | + | + | - | - | + | - | - | - | + | + | + | + | - | - | |
| Работа с подрастающим поколением | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| Благотворительная деятельность | - | - | - | - | - | - | + | + | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| Информационно-просветительская деятельность | + | - | - | - | - | - | - | - | - | + | + | + | + | - | - | + | + | + | + | - | - | - | - | |
| Взаимодействие с другими организациями | + | - | - | + | + | - | + | + | - | + | + | + | + | + | - | - | + | + | - | - | + | + | + | |
| Участие в предоставлении льгот | - | - | - | - | - | + | - | - | + | - | - | - | - | + | - | + | - | + | + | - | - | - | - | |

Советы молодых специалистов в ОАО «АК «Транснефть» и ОАО «Газпром» являются наиболее последовательными выразителями интересов молодежи в осуществлении социальных и научно-технических проектов, максимально приближенных к повседневным проблемам данных нефтегазовых организаций.

Таким образом, уже сегодня на повестку дня выдвигается ряд важных вопросов, от решения которых создадутся перспективы экономического развития многих нефтегазовых компаний, их конкурентоспособности на мировом рынке. Так, одним из назревших является проблема удержания, и использования части работников в самой перспективной для компании части – молодых специалистов.

Работа с молодыми специалистами и их рациональное использование требуют научно-обоснованного подхода к разработке долгосрочной кадровой политики и к профессиональной подготовке кадров работников инновационного типа, применения более совершенных форм и методов работы с ними, основанных различного вида стимулах и социальных гарантиях. Нельзя исключать тот момент, что потенциал молодых специалистов обеспечивает, будучи в постоянном динамичном развитии решение основных стратегических задач и долгосрочных перспектив.

Список литературы:

1. Ерёмина И.Ю., Симонова И.Ф., Алексеевичева Ю.В. Инновационная подготовка молодых научных и производственных кадров. – Монография. – Берлин, Германия: Lambert Academic Publishing, 2013. – 205с.
2. Квалифицированная рабочая сила – основа интенсивного, устойчивого и сбалансированного экономического роста. Стратегия в области профессиональной подготовки кадров. М.: Издание бюро МОТ в Москве, 2011. – 55 с.
3. Молодежные организации и советы молодых ученых и специалистов дочерних обществ ОАО «Газпром». Информ. сб. – М.:ООО «ИРЦ Газпром», 2005. – 120с.
4. Фокин К.Б. Система количественных показателей диагностики при проведении аудита управления кадровым резервом промышленного предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009 – №5. – с.126-132.
5. Чаран Р., Дроттер С., Ноэл Дж. Кадровый эскалатор: нанять или воспитать лидера?/пер.с англ. А.Н. Стерляжникова. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. – 216 с.

***Ефремова Т. А. к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет
им. Н. П. Огарева»***

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены правовые, организационные и социально-психологические проблемы обеспечения качества и результативности налогового администрирования. Выделены факторы, определяющие причины данных проблем, и как следствие негативные тенденции в сфере налогообложения.

В условиях продолжающейся модернизации налоговых органов, проблемы обеспечения качества и результативности налогового администрирования становятся наиболее обсуждаемыми.

Если проанализировать точки зрения авторов по данному вопросу, то можно выделить следующие группы проблем (рис. 1).



Рисунок 1. Проблемы обеспечения качества и результативности налогового администрирования

Проблемы *правового характера*. Налоговое администрирование, прежде всего, нацелено на соблюдение налогового законодательства всеми участниками налогового процесса. Но проблема здесь кроется в том, что налоговое законодательство РФ, во-первых, слишком неустойчиво, во-вторых, запутанно и противоречит в определенной части экономическим реалиям. В-третьих, налоговое законодательство РФ, а точнее, вносимые в него изменения часто подвержены субъективным причинам. Как отмечают О. В. Врублевская и М. В. Романовский, «принятие каждого налогового закона в Государственной Думе сопровождается серьезной закулисной борьбой и лоббированием интересов отдельных отраслевых комплексов и социальных групп»¹.

Сегодня налоговое законодательство РФ является одним из самых либеральных в мире. В результате законодательных изменений полномочия налоговых органов были серьезно ограничены. Например, установлены жесткие сроки взыскания задолженности, увеличивающие риски потери права на бесспорное взыскание, а при неоднозначной трактовке налогового законодательства судами, как правило, принимается позиция налогоплательщика. Таким образом, процесс налогового администрирования усложнился, и к налоговым органам предъявляются повышенные требования.

Кроме того, налоговое законодательство РФ содержит несколько неурегулированных моментов, которые приводят к созданию новых и использованию уже хорошо известных и налоговым органам и всем налогоплательщикам налоговых схем. Недостатки законодательства создают почву для действий, направленных как на уклонение от уплаты налогов путем создания «фирм-однодневок», так и для рейдерства – процесса завладения чужой собственностью².

¹ Бюджетная система Российской Федерации: учебник / под ред. О. В. Врублевской, М. В. Романовского. – СПб. : Питер, 2008. – С. 157

² Воронина А. Н. Методологические аспекты предупредительного выявления фирм-«однодневок» / А. Н. Воронина, М. К. Аристархова, М. С. Зуева, // Вестник УГАТУ. – 2010. Т. 14. – № 1 (36). – С. 183.

Проблемы *организационного характера*. Как известно, налоговое администрирование, по сути, есть практическая деятельность налоговых органов. Для качественного исполнения функции администрирования налогов в современных экономических условиях необходимо сочетание нескольких факторов¹:

- а) наличие высококвалифицированных специалистов в налоговых органах;
- б) наличие новых технологий (программных продуктов) для осуществления функций в электронном виде с целью упрощения многих процедур, как для работников налоговых органов, так и для налогоплательщиков;
- в) скоординированная работа уполномоченных ведомств по обмену данными с налоговыми органами.

Следует отметить, что в территориальных инспекциях остро стоит проблема с кадрами – недостаток квалифицированных кадров и их текучесть. Конечно, на место уволившихся сотрудников приходят новые работники, но, чтобы обучить их, требуется определенное время, хотя в инспекциях постоянно проходят курсы повышения квалификации. Что касается причин текучки – это, прежде всего, материальная сторона: зарплата неадекватна объему работы. Вторая причина – это высокая нагрузка на инспекторов, необходимость постоянно повышать объем знаний в связи со сложностью налогового законодательства и его постоянным изменением и усложнением.

Следствием низкой квалификации налоговых инспекторов являются факты некачественного проведения проверок, не полный сбор доказательств налоговых правонарушений, не соблюдение всех процедур, установленных законодательством, не учитывание сложившейся арбитражной практики. Дело в том, что все эти недостатки влияют на принятие судом и вышестоящим органом решений по искам и жалобам налогоплательщиков в их пользу.

В отношении двух последних перечисленных факторов – б) и в) также существуют серьезные проблемы. Конечно, сегодня на всей территории РФ проведена автоматизация рабочих процессов в налоговых органах. Для обработки больших массивов информации созданы специализированные ЦОД в Москве, Санкт-Петербурге, Волгограде, Кемерово и Нижнем Новгороде, в которых обеспечивается массовый ввод данных и печать документов. На региональном уровне применяется АИС «Налог». Создана разветвленная информационно-телекоммуникационная инфраструктура и сформированы информационные ресурсы, охватывающие все территориальные налоговые органы. Инспекции и Управления оснащены современным оборудованием и вычислительной техникой. Все это позволило вывести налоговое администрирование на качественно новый уровень.

Однако на сегодняшний день архитектура применяемого в налоговых органах программного комплекса ЭОД морально устарела и не обеспечивает в полной мере соблюдения регламентов и процедур налогового администрирования. Информационные ресурсы, не используются комплексно, содержат дублирующую и даже ошибочную информацию. Кроме того, указанными программными продуктами практически не обеспечивается проведение комплексного оперативного анализа материалов по налогообложению, разностороннее обеспечение органов управления и соответствующих уровней налоговых служб информацией².

В настоящее время также остаются пробелы при осуществлении обмена данными между государственными органами и налоговыми инспекциями. В качестве основных можно выделить следующие: не передаются данные подразделениями ФНС; проблемы с качеством передаваемых данных; отсутствует программное обеспечение, позволяющее

¹ Алехин С. Н. О развитии налогового администрирования в Российской Федерации / С. Н. Алехин // Финансы и кредит. – 2011. – № 33. – С. 46.

² Информационное обеспечение налоговой системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.besplatnie-uchebniki.org/read/1/page/0001.html>.

обрабатывать данные, или существующее программное обеспечение предоставляет ограниченные возможности по их анализу; информация требует расщепления в соответствии с нормативами отчислений доходов.

Между тем, достоверность и полнота сведений, получаемых налоговой службой от иных ведомств напрямую влияет на результаты работы ФНС России. В практической деятельности сведения, направляемые регистрирующими органами, часто являются неполными, неактуальными и некорректными, что приводит к неправильному формированию налоговых уведомлений. Так, например, происходят сбои или задержки при передаче данных с органов внутренних дел (паспортных столов, миграционной службы, ГИБДД) в налоговые органы, в результате чего налогоплательщики несколько лет могут получать уведомления об уплате транспортного налога на проданный автомобиль или квитанцию не на свое имя или не по месту жительства. В результате возникают споры с налогоплательщиками, а суммы налогов поступают в бюджет в неполном объеме¹.

Несовершенен порядок информационного обмена с органами, регистрирующими имущество и землю. Базу данных для исчисления имущественных налогов налоговые органы вынуждены были формировать по сведениям разных информационных ресурсов (Росреестра, Земельной кадастровой палаты, БТИ, органов местного самоуправления) и многократно вводить в свою информационную систему разные сведения об одном и том же налогоплательщике, в том числе и в ручном режиме. Учитывая объем поступающих данных, данный процесс является достаточно трудоемким. Кроме того, из-за некорректности сведений информационных баз данных под налогообложение подпадает только 40 % объектов недвижимого имущества, что негативно сказывается на эффективности работы ФНС России².

Проблемы *социально-психологического характера*. В России конфронтация интересов фискальных органов и экономических субъектов очень велика. Налоговая культура в России всегда была и остается крайне низкой. Об этом свидетельствуют результаты опроса 2000 респондентов в 100 населенных пунктах, 44 субъекта РФ, проведенного 4-5 июля 2010 г. Фондом общественного мнения³.

Данные опроса свидетельствуют: уровень информированности населения о положенных к уплате налогах невысок. 18 % россиян признаются в полном неведении относительно того, какие налоги они обязаны платить, еще 36 % знают об этом «приблизительно» и только 40 % опрошенных точно знают, какие налоги им следует выплачивать.

Очевидно, что незнание и низкий уровень информированности о налогах могут приводить к невольному уклонению от выплат. Первый и основной этап решения данной проблемы – повышение налоговой грамотности.

Проблема неуплаты налогов «подпитывается» тем, насколько толерантно к такой практике относятся в обществе. По данным исследования, 22% россиян (а среди предпринимателей – 38%) полагают, что в жизни бывают ситуации, когда обычному человеку допустимо, простительно не платить налоги, – тем самым они, по сути, оправдывают практику неуплаты налогов. В реальности доля тех, кто считает допустимым в тех или иных случаях не заплатить государству налоги, может оказаться еще выше, потому что далеко не все в ходе опроса признаются интервьюеру в том, что поддерживают подобную точку зрения (в частности, затруднившихся высказаться на эту тему оказалось 16% по выборке).

¹ Гурова И. Н. О некоторых проблемах налогового администрирования / И. Н. Гурова // Финансы. – 2010. – № 2. – С. 75.

² Гурова И. Н. О некоторых проблемах налогового администрирования / И. Н. Гурова // Финансы. – 2010. – № 2. – С. 75.

³ Налоговая культура россиян: ключевые проблемы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bd.fom.ru/report/map/dominant/dom0929/d092918>.

Недопустимой практикой неуплаты налогов, ни при каких обстоятельствах считают 62% россиян (53% среди предпринимателей)¹.

Кроме того, имеет место недоверие налогоплательщиков к налоговым органам, часто вследствие неправильного поведения последних. Не секрет, что должностные лица налоговых служб при осуществлении проверок или просто при взаимодействии с налогоплательщиками позволяют себе проявление грубости, негативизма, подозрительности, предвзятости в отношении налогоплательщиков. Коррупция в органах налогового контроля лишь усугубляет ситуацию.

Таким образом, проблемы обеспечения качества и результативности налогового администрирования имеют правовой, организационный и социально-психологический характер. Проблемы правового характера заключаются в неустойчивости, запутанности, противоречивости, а порой и субъективности налогового законодательства, что приводит к ограниченности полномочий налоговых органов, распространению схем ухода от налогообложения. Проблемы организационного характера обусловлены наличием неквалифицированных налоговых инспекторов; использованием морально устаревших программных продуктов, которые не обеспечивают в полной мере соблюдения регламентов и процедур налогового администрирования; отсутствием скоординированной работы уполномоченных ведомств по обмену данными с налоговыми органами. Что касается проблем социально-психологического характера, то они, прежде всего, обусловлены сочетанием двух факторов, а именно: сложившийся менталитет налогоплательщика, а также их налоговая неграмотность.

Список литературы:

1. Алехин С. Н. О развитии налогового администрирования в Российской Федерации / С. Н. Алехин // Финансы и кредит. – 2011. – № 33. – С. 45-50.
2. Бюджетная система Российской Федерации: учебник / под ред. О. В. Врублевской, М. В. Романовского. – СПб. : Питер, 2008. – 565 с.
3. Воронина А. Н. Методологические аспекты предупредительного выявления фирм-«однодневок» / А. Н. Воронина, М. К. Аристархова, М. С. Зуева, // Вестник УГАТУ. – 2010. Т. 14. – № 1 (36). – С. 183-190.
4. Гурова И. Н. О некоторых проблемах налогового администрирования / И. Н. Гурова // Финансы. – 2010. – № 2. – С. 74-76.
5. Ефремова Т. А. Актуальные проблемы обеспечения качества и эффективности налогового администрирования в России / Ефремова Т. А., Агаева О. В. // Наука и экономика. – 2012. – № 1. – С. 37-42.
6. Информационное обеспечение налоговой системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.besplatnie-uchebniki.org/read/1/page 0001.html>.
7. Налоговая культура россиян: ключевые проблемы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bd.fom.ru/report/map/dominant/dom0929/d092918>.

Забегаяева А. А., к. э. н., доцент

Российский государственный социальный университет филиал в г. Анапа

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Одним из направлений развития экономики государства, наполнения потребительского рынка товарами и услугами, создания новых рабочих мест является развитие предприятий малого и среднего бизнеса. В результате чего возникает необходимость поиска и применения новых форм кредитования малого и среднего предпринимательства РФ.

¹ Налоговая культура россиян: ключевые проблемы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bd.fom.ru/report/map/dominant/dom0929/d092918>.

Одним из наиболее перспективных направлений оздоровления российской экономики, наполнения потребительского рынка товарами, создания новых рабочих мест является развитие предприятий малого и среднего бизнеса. Значимость изучения проблемы малого предпринимательства усиливается тем, что именно ему менее всего повезло в отношении государственной и иной поддержки. Все обстоятельства свидетельствуют об актуальности выбранной темы, обусловленной необходимостью решать проблему поиска и применения новых форм кредитования малого и среднего предпринимательства РФ, позволяющих если не заменить традиционные, то хотя бы их дополнить.

Кредит – это экономические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком по поводу ссужаемой стоимости, передаваемой во временное пользование, на условиях срочности, платности и возвратности [2].

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (ИП), крестьянские (фермерские) хозяйства [1].

В Краснодарском крае насчитывается порядка 300 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства. В этой сфере работает каждый второй экономически активный житель края, а это около 1 миллиона человек. Что касается рынка кредитования малого и среднего бизнеса, то по объемам выданных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса Краснодарский край занимает третье место (после Москвы и Санкт-Петербурга), и первое в ЮФО. Объем кредита на 1 субъект малого и среднего предпринимательства на 01.01.2013 г. составил в среднем по краю 607,77 тыс. руб., что на 6% выше значения показателя 2011 года (на 01.01.2012г. – 573,39 тыс. руб.) [3].

На 01.01.2013 года стоимость кредитов малому и среднему предпринимательству составляет 16,5% годовых (средневзвешенная процентная ставка по выданным кредитам субъектам МСП).

На сегодняшний день получить банковский кредит для индивидуального предпринимателя остается проблемой. Предприниматель может рассчитывать на получение кредита лишь в тех банках, где функционируют специальные программы по кредитованию малого и среднего бизнеса.

В целях оказания финансовой поддержки предпринимателям, в соответствии с распоряжением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 3 июля 2009 года №498-р создана некоммерческая организация «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края» [3]:

- при недостаточном залоговом обеспечении для получения кредита Фонд предоставляет поручительство перед банками по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным на территории Краснодарского края и осуществляющим свою деятельность более 1 года;
- максимальная сумма поручительства за одного субъекта малого и среднего предпринимательства не может превышать 70% от суммы кредита;
- плата за поручительство Фонда для субъектов малого и среднего предпринимательства составит от 1,2% годовых, но не более 3,25% от объема поручительств за 3 года;
- фонд имеет договоренность с банками-партнерами о снижении процентных ставок по кредитам, с учетом поручительства Фонда на 1% годовых.

В результате исследования, целью которого являлся сбор и анализ данных о кредитных продуктах, предоставляемых малому и среднему предпринимательству коммерческими банками, главным критерием отбора стало их партнерство с некоммерческой организацией «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края».

Целевой сегмент исследования – коммерческие банки: ОАО «Крайинвестбанк», АО «Банк Уралсиб», ОАО «Сбербанк России».

Для начала необходимо рассмотреть программы кредитования, предлагаемые отдельными коммерческими банками субъектам малого и среднего предпринимательства (таблица 1) [4, 5, 6].

Таблица 1

Программы кредитования

| Программа кредитования | Описание |
|--------------------------------------|--|
| Бизнес-Оборот | Кредит индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям на пополнение оборотных средств для производства, торговли и предоставления услуг |
| Бизнес-Инвест | Кредит индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям на инвестиционные цели (приобретение основных средств, вложение в основные средства и др.) |
| Бизнес-Проект | Кредит индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям для финансирования инвестиционных проектов |
| Бизнес-Актив (Бизнес-Оборудование) | Кредит на приобретение оборудования для использования в бизнесе под залог приобретаемого имущества |
| Бизнес-Недвижимость (Бизнес-Ипотека) | Кредит индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям на приобретение коммерческой недвижимости |
| Бизнес-Авто | Кредит индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям на приобретение транспортных средств |
| Бизнес-Доверие | Кредит индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям на любые цели |
| Бизнес-Овердрафт | Кредит индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям при недостатке денежных средств на счете для осуществления расходных операций |

Рассмотрев кредитные программы коммерческих банков, сравним условия кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (таблица 2, 3, 4) [4, 5, 6].

Таблица 2

Условия кредитования малого и среднего бизнеса

Крайинвестбанк

| Программа кредитования | Программа Фонд поддержки МСБ |
|------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Срок кредитования | от 1 года до 3 лет |
| Сумма кредитования | от 1 000 000 рублей |
| Процентная ставка | от 13% |
| Цель кредитования | Пополнение оборотного капитала; приобретение, модернизация основных средств и объектов недвижимости |
| Поручительство | НО "Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края" не должна превышать 10 млн. руб. |
| Требования к заёмщикам | Регистрация и осуществление своей деятельности на территории Краснодарского края не менее 12 (двенадцати) месяцев |
| Первоначальный взнос | От 30% от суммы кредита и процентов на него |

Таблица 3

Условия кредитования малого и среднего бизнеса
Банк УРАЛСИБ

| Программа кредитования | Бизнес-Оборот | Бизнес-Инвест | Бизнес-Оборудование | Бизнес-Авто | Бизнес-Ипотека |
|------------------------------------|--|------------------------------|------------------------------|------------------------------|----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Срок кредитования | от 6 до 36 месяцев | от 6 до 84 месяцев | от 6 до 60 месяцев | от 6 до 60 месяцев | от 12 до 120 месяцев |
| Процентная ставка | от 13% | от 13,50% | от 13,50% | от 13,50% | от 14,50% |
| Сумма кредитования | от 500 тыс. до 170 млн. руб. | от 500 тыс. до 170 млн. руб. | от 300 тыс. до 170 млн. руб. | от 300 тыс. до 170 млн. руб. | от 500 тыс. до 170 млн. руб. |
| Обеспечение | Товары в обороте, оборудование, автотранспорт, недвижимость и земельные участки, морской и речной транспорт, долговые обязательства банка; | | Приобретаемое оборудование | Залог приобретаемого ТС | Залог приобретаемой недвижимости |
| Поручительство | Поручительство – обязательно собственников бизнеса – физических лиц, а также всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, входящих в группу компаний. | | | | |
| Порядок погашения | Аннуитетные платежи, равными долями, индивидуальный график | | | | |
| Отсрочка погашения основного долга | до 3 месяцев | до 6 месяцев | до 3 месяцев | до 3 месяцев | до 6 месяцев |
| Первоначальный взнос | | от 15% до 30% | от 20% | от 15% | от 20% |
| Форма предоставления кредита | Единовременный кредит, невозобновляемая кредитная линия | | | | |

Таблица 4

Условия кредитования малого и среднего бизнеса
Сбербанк России

| Программа кредитования | Бизнес-Оборот | Бизнес-Инвест | Бизнес-Актив | Бизнес-Авто | Бизнес-Недвижимость |
|------------------------|--|----------------------------|------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Срок кредитования | до 48 месяцев | до 120 месяцев | до 96 месяцев | до 96 месяцев | до 120 месяцев |
| Процентная ставка | от 13,17% | от 13,22% | от 13,34% | от 12,91% | от 12,81% |
| Сумма кредитования | от 150 тыс. до 3 млн. руб. | от 150 тыс. до 3 млн. руб. | от 150 тыс. руб. | от 150 тыс. руб. | От 150 тыс. руб. |
| Обеспечение | Залог имеющегося имущества, поручительство | | | Залог приобретаемого ТС, поручительство | Залог приобретаемой коммерческой недвижимости, поручительство |

| Программа кредитования | Бизнес-Оборот | Бизнес-Инвест | Бизнес-Актив | Бизнес-Авто | Бизнес-Недвижимость |
|---------------------------------------|--|---------------|---|--|---------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Порядок погашения | Погашение основного долга и процентов по кредиту осуществляется ежемесячно равными долями или в соответствии с индивидуальным графиком | | | | |
| Требования к заёмщикам | Для ИП и предприятий с Годовой выручкой до 400 млн. руб.; Ваша компания – резидент РФ | | | | |
| Первоначальный взнос | | | От 20% для нового оборудования; От 40% для б/у оборудования | От 10% для новых а/м-грузовые, автобусы, с/х техника; 20% для остальных ТС | От 20 % |
| Отсрочка погашений по основному долгу | до 3 месяцев | до 6 месяцев | до 6 месяцев | до 3 месяцев | до 12 месяцев |

Рассмотренные программы кредитования и условия, предлагаемые банками не выделяет такой кредитный продукт как рефинансирование текущих обязательств перед кредитными организациями, лизинговыми компаниями, микрофинансовыми организациями и т.д. В результате чего можно предложить следующую кредитную программу (таблица 5).

Таблица 5

Условия кредитного продукта «Рефинанс»

| Программа кредитования | Рефинанс |
|---------------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Срок кредитования | до 120 месяцев |
| Процентная ставка | от 12,5% |
| Сумма кредитования | от 500 000 до 150 млн. руб. |
| Обеспечение | Залог имеющегося имущества, поручительство |
| Порядок погашения | Аннуитетные платежи, индивидуальный график; Основной долг ежемесячно равными долями |
| Требования к заемщикам | Осуществление своей деятельности на территории Краснодарского края не менее 6 месяцев; ИП или малые предприятия |
| Отсрочка погашений по основному долгу | до 6 месяцев |
| Форма предоставления кредита | Кредит; кредитная линия с лимитом выдачи |

На сегодняшний день действует долгосрочная краевая целевая программа «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» на 2013 – 2017 годы, утвержденная постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 4 июня 2012 года № 606. Предусмотренная сумма финансирования на 2013 год из краевого бюджета – 129,585 млн. рублей; всего на период действия программы – 759,905 млн. рублей.

В рамках Программы, министерством стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края проведен отбор муниципальных образований для софинансирования муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства по реализации мероприятия «субсидирование части затрат субъектов малого предпринимательства на ранней стадии их деятельности».

Субсидия по данному мероприятию предоставляется в размере 70 % от фактически произведенных затрат, понесенных предпринимателем в части приобретения, сооружения, изготовления основных средств (стоимостью свыше 40 тысяч рублей, сроком полезной эксплуатации не менее 1 года), приобретения нематериальных активов (лицензии, патенты, программное обеспечение), но не более 300 тысяч рублей.

Этим видом государственной поддержки могут воспользоваться субъекты малого предпринимательства, которые осуществляют предпринимательскую деятельность не более 12 месяцев со дня регистрации [3].

Исходя из этого, целесообразно предложить такой кредитный продукт как «Бизнес-Успех», который позволит начать своё дело с «нуля» на основании типового бизнес-плана (таблица 6). Кредит «Бизнес-Успех» будет осуществляться в рамках программы «Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства». Банки-партнеры, участвующие в госпрограммах поддержки малого и среднего бизнеса, действующих на территории Краснодарского края будут предоставлять этот кредитный продукт по сниженным процентным ставкам. Доля участия заемщика (не менее 30% от объема финансирования проекта) будет финансироваться за счет субсидий в рамках государственной поддержки МСП.

Таблица 6

Условия кредитования «Бизнес-Успех»

| | |
|------------------------------------|---|
| Заемщик | Индивидуальный предприниматель; Основное требование – осуществление предпринимательской деятельности не более 12 месяцев со дня регистрации. |
| 1 | 2 |
| Возраст заемщика | от 21 года до 60 лет |
| Валюта кредита | Рубли |
| Сумма кредитования | От 100 тыс. руб. до 3 млн. рублей |
| Доля участия заемщика | не менее 30% от объема финансирования проекта |
| Срок кредитования | до 60 месяцев |
| Отсрочка погашения основного долга | до 6 месяцев |
| Процентная ставка | от 12 до 24 месяцев-16,75%; от 24 до 36 месяцев-17,75%; от 36 до 48 месяцев-19,75%; от 48 до 60 месяцев-19,75% |
| Комиссии | Комиссия за рассмотрение сделки 1000 рублей единовременно |
| Поручительство | Заемщик ИП обязательно предоставляет поручительство супруга/супруги; поручительство третьего лица – возможно; приобретаемые в рамках проекта внеоборотные активы. |

Получение и обслуживание кредита

| | |
|--|---|
| Порядок предоставления кредита | Кредит перечисляется на расчетный счет индивидуального предпринимателя |
| Форма предоставления кредита | Кредит, невозобновляемая кредитная линия |
| Порядок погашения кредита | Плановое погашение основного долга и процентов по кредиту осуществляется ежемесячно на основании: индивидуального графика; графика аннуитетных платежей |
| Условия досрочного погашения | Осуществляется в любой период пользования кредитом без комиссий |
| Неустойка за несвоевременное погашение кредита | Двукратная процентная ставка по кредитному договору, начисляемая на сумму просроченного платежа за период просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности. |

Коммерческим банкам на основе проведенного исследования рекомендуется внедрить в качестве пилотного проекта предлагаемые виды кредитных продуктов. Если данные виды кредитов будут востребованы, то их в дальнейшем можно применить в качестве постоянных программ, а банки, в свою очередь, получают дополнительную выгоду.

Список литературы:

1. Федеральный Закон от 24 июля 2007 г. № 209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – №1. – ст. 4.
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 484с.
3. <http://finmarket.kubangov.ru>.
4. <http://www.kibank.ru>.
5. <http://www.bankuralsib.ru>.
6. <http://www.sberbank.ru/krasnodar/ru>.

Захарова М. А., к.э.н., доцент, Лаптева А. М., доцент

Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова

ГУМАНИЗАЦИЯ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ И ОХРАНА ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Охрана труда является одним из направлений функционирования гуманизации трудовых процессов. Несмотря на то, что в настоящее время промышленные предприятия оснащены техническим оборудованием, снижающим участие работника в производственном процессе, проблема травматизма остается актуальной.

Гуманизация труда – приспособление (адаптация) той или иной стороны трудовой жизни к человеку, которое предполагает создание наиболее благоприятных условий и организации труда для максимальной реализации трудового потенциала работников. Основные направления гуманизации труда: улучшение социально – экономического содержания труда посредством его обогащения, уничтожения монотонности и бессодержательности, объединения разрозненных элементов работы в работу, более соответствующую требованиям высокоразвитой личности, эстетизация места работы; обеспечение безопасности и надежности производственных процессов, устранение их негативного воздействия на окружающую среду [2].

Нами было проведено исследование условий труда на «Костромском судостроительно-судоремонтном заводе». Для этих целей был проведен опрос в сборочно-сварочном цехе, в котором участвовали 15 сварщиков. Целью исследовательской работы являлось изучение условий труда, выявление нарушений в сфере охраны труда, выяснение степени удовлетворенности работников условиями труда на предприятии. Ниже приведены вопросы, задаваемые рабочим-сварщикам: 1. Проходили ли Вы инструктаж по технике безопасности? 2. Выдают ли Вам на предприятии индивидуальные средства защиты такие, как рабочая спецодежда, респираторы, марлевые повязки, маски? 3. Соблюдаются ли на Вашем предприятии правила пожарной охраны? 4. Выдают ли Вам молоко либо предоставляют другие продукты питания за работу во вредных условиях? 5. Проходите ли Вы ежегодный медицинский контроль за счет предприятия? 6. Имеются ли душевые кабины и умывальники в санитарной зоне Вашего цеха? 7. Соблюдаются ли санитарно-гигиенические нормы в туалетных комнатах и в зоне умывания? 8. Есть ли в Вашем цехе зона, специально приспособленная для курения? 9. Имеются ли в Вашем цехе кондиционеры и специальные технологии для очищения воздуха и снижения запыленности? 10. Происходили ли несчастные случаи в Вашем цехе? 11. Довольны ли Вы условиями труда в своем цехе? Есть ли у Вас предложения по улучшению условий?

Приведем ниже ответы респондентов и проанализируем полученные результаты: 1. Выяснили, что все рабочие проходили инструктаж при приеме на работу. Сначала проходили вводный курс и сдавали экзамен по технике безопасности в электронном виде, затем – повторный инструктаж у рабочего места. 2. Рабочим на предприятии выдается спецодежда, соответствующая нормам, однако количество респираторов значительно меньше, чем требуется. Совсем не выдаются специальные «пробки» для ушей, которые защищают слух от воздействия громких звуков. Выдаются очки и специальные затемненные маски для сварщиков, также перчатки. Однако все это выдается крайне редко, часто случается износ данных средств защиты задолго до выдачи новых. 3. На предприятии недостаточно внимательное отношение к соблюдению правил пожарной безопасности. В каждом цехе имеется в наличии несколько исправных огнетушителей, создана специальная команда, в обязанности которой входит организация эвакуации рабочих в случае пожара. На стенах имеются наглядные материалы о действиях человека в случае пожара и других непредвиденных обстоятельствах. Но помимо этого не оказывается должного внимания исправности и безопасности проводок, есть оголенные провода, которые могут являться причиной возгорания. Запасные выходы находятся в достаточно труднодоступных местах, и даже не все рабочие знают о месте их нахождения. 4. На предприятии выдается 3 литра молока 2 раза в неделю. Молоко всегда свежее, не было случаев просроченного продукта. 5. Рабочие проходят регулярный медицинский осмотр, который является обязательным и без которого сварщики не допускаются до работы. Имеется медицинский кабинет, врач и медсестра. 6. В санитарной зоне цеха имеется только одна душевая кабина ненадлежащего качества, часто в ней отсутствует горячая вода. В наличии около 10 умывальников, однако, часто отсутствует мыло и салфетки для вытирания рук. Работают не все умывальники, некоторые засорены. 7. Санитарно-гигиенические нормы в туалетной зоне соблюдаются, есть уборщица, которая убирает данную зону, сантехника в большинстве работает исправно. 8. В цехе имеется специальная зона, приспособленная для курения. Она оснащена пепельницами и находится на расстоянии от рабочих мест, что позволяет некурящим людям не беспокоиться по поводу сигаретного дыма. 9. В цехе имеются вентиляторы и очистители воздуха для снижения уровня запыленности. Несмотря на эти меры, запыленность до сих пор превышает нормы, поэтому должны выдаваться респираторы для защиты дыхательных путей от пыли и попадания металлической пыли. Однако количество респираторов гораздо меньше необходимого. 10. Несчастные случаи на предприятии были. В корпусно-сварочном цехе за последние несколько лет произошел только один несчастный случай. Его причиной была захламленность территории цеха. 11. Все опрошиваемые рабочие в целом довольны условиями труда. Поступило предложение о том, чтобы вместо молока рабочим выдавали денежные средства.

После проведения опроса мы проанализировали результаты и ответы и составили свои предложения по улучшению условий труда на заводе: 1. В каждом цехе необходимо оборудовать аптечку со средствами первой медицинской помощи. Этой аптечкой могут пользоваться любые желающие. 2. Следует своевременно удалять скопившиеся отходы производства (стружку, обрезки, бракованные детали), а также готовую продукцию, заготовки и полуфабрикаты. Не следует допускать захламленности рабочих мест и проходов. 3. Необходимо более внимательное отношение к правилам пожарной безопасности. В частности, недопустимо запиравать запасные выходы. Можно повесить яркие и бросающиеся в глаза плакаты о месте нахождения пожарных выходов. 4. Следует оборудовать каждый цех исправными душевыми кабинами, также следить за постоянным наличием мыла в туалетных комнатах. 5. Рабочие должны беспрепятственно снабжаться исправными индивидуальными защитными средствами и спецодеждой.

Эти мероприятия способны, по нашему мнению, улучшить условия труда рабочих завода, сделать трудовой процесс более комфортным и безопасным.

Список литературы:

1. Девисилов В. А. Основы охраны труда. – М.: ФОРУМ, 2009. – 496 с.
2. Карпович П. А. Охрана труда на предприятии // Кадровик-практик. – 2010. – №12.- С. 5-6.
3. Смоленкин А. Р. Безопасность труда – вопрос жизни и смерти работников // Кадровик-практик. – 2009. – №4. – С. 6-9.
4. Сокольникова Н. Г. Охрана труда как средство предотвращения производственного травматизма // Управление персоналом предприятия. – 2008. – № 5. – С. 11.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| Абдрахманова Л.В. БРАЧНЫЙ ВЫБОР МОЛОДЕЖИ: ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ | 3 |
| Абдуллаев А.А. НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ | 6 |
| Абдуразакова Р.У. НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИМ ОСНОВАМ НАЛОГА | 8 |
| Абдурахманова П.М. ИСТОРИЧЕСКИЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ | 9 |
| Абушаева Н.М. ВЛИЯНИЕ НОРМ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕТЕВОГО РИТЕЙЛА | 11 |
| Аджиева М.Д. НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМОЙ | 18 |
| Адучиева Н.В. КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЛОВОЙ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ | 20 |
| Азнабаева Г.Х., Ираева Н.Г. СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПРЕДПРИЯТИЯ | 22 |
| Азнабаева Г.Х., Шарипова В.В., Баширова Д.Ш. НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ | 23 |
| Азнабаева Г.Х., Шарипова В.В., Баширова Д.Ш. ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ БАНКОВСКОЙ ИНФОРМАЦИИ | 24 |
| Акимова Л.В., Сабитова Р.Г., Сахарова Л.А., Савинкина Л.А., Чернявская Н.В., Омельченко А.Э. Воликов О.А., Леонович В.Е. О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В МАЛЫХ ГОРОДАХ ПРИМОРСКОГО КРАЯ В ПЕРИОД С 2011 ПО 2012 ГОДЫ | 28 |
| Андреев А.Д. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ – ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ | 31 |
| Антошина О.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВЫКУПНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА | 38 |
| Апина А.М. ИНСТРУМЕНТАЛЬНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА ПЕРСОНАЛ | 43 |
| Баймурзина Г.И., Гирфанова И.Н. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР | 45 |
| Баловнева К.С. ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ | 48 |
| Баловнева К.С. ПРОЕКТ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА | 50 |

| | |
|---|----|
| Банзараксаева В.С. НЕДВИЖИМОСТЬ В КИТАЕ: ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ | 51 |
| Баранникова О.Е., Некрасова О.О. АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ «РЕЙТИНГА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В РЕГИОНАХ РФ»..... | 54 |
| Баранникова О.Е., Некрасова О.О. К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНЕ | 56 |
| Батырова А.Х. ИСТОКИ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ | 58 |
| Баширова Д.Ш. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ | 60 |
| Беляков Д.А., Верещагина Л.С. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ | 64 |
| Бизяева С.С., Салауатова Д.М. АНАЛИЗ ЦЕНОВОЙ КОНЪЮНКТУРЫ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ | 69 |
| Блаженкова Н. М. Петрова А.Д. ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО | 72 |
| Большакова С.В., Остапчук Е.С., Гафарова В.А. ПРОГРАММА АДАПТАЦИИ НОВОГО СОТРУДНИКА | 75 |
| Большов А. В. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ | 76 |
| Бондаревский Б.Е. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА..... | 80 |
| Босовская М.В. ПРИОРИТЕТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ИНТЕГРИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 83 |
| Брусова И.А. МЕСТО И РОЛЬ ДОГОВОРА О СУРРОГАТНОМ МАТЕРИНСТВЕ В СИСТЕМЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ | 85 |
| Бырдина Г.Н. ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ И ШКОЛ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ | 88 |
| Варыгин С.А. ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИКРОЗАЙМОВ НАСЕЛЕНИЕМ | 91 |
| Василова А. И., Ханнанова Т. Р. ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕПОДГОТОВКА СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ..... | 92 |
| Ватлин А.А. МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ С УЧЕТОМ МЕНТАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ СОТРУДНИКОВ..... | 95 |
| Вахитова Т.М. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ УСЛУГ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ | 97 |

| | |
|--|-----|
| Вахитова Д.Х., Насырова А.Д. УЧЕТ АРЕНДЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СПК «АУРГАЗЫ» АУРГАЗИНСКОГО РАЙОН..... | 99 |
| Вахитова Д.Х., Насырова А.Д. УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ СПК» АУРГАЗЫ» АУРГАЗИНСКОГО РАЙОНА | 102 |
| Великанова С.С. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА СЛУЖБЫ ПЕРСОНАЛА..... | 104 |
| Волкова Е.В., Чернова Л.Г. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РАМКАХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 116 |
| Воронцова Н.В. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА..... | 118 |
| Гаджиева Б.М. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИИ | 122 |
| Гайсина Л.Г. РАЗРАБОТКА МЕТОДА МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭЛЕМЕНТА ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ | 123 |
| Галимова Э.И., Хабиров Г.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ | 126 |
| Галиуллина Р.Р. ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ | 128 |
| Ганеева Г. Т., Сайфутдинова Л. Р. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ НАУКИ | 130 |
| Гатина Р.Р. СДАЕМ БУХГАЛТЕРСКУЮ ОТЧЕТНОСТЬ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ..... | 132 |
| Гимаева, Э.И., Орлова В.М. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ | 134 |
| Глухих Л.В., Мерзликина К.А. АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО «КУБАНЬМЕЛЬПРОДУКТ» ДИНСКОГО Р-НА | 136 |
| Гриднева Ю.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СМК ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА..... | 139 |
| Гридина О.Н., Пономарева Е.А. РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ | 141 |
| Гунченко А.А. ПРИМЕНЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЗАКУПОК ЗАПАСОВ | 144 |
| Гурылева Е.К. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ..... | 146 |

| | |
|---|-----|
| Гурьянова М.С. НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ | 148 |
| Гусева Л.И. ВНОВЬ СОЗДАННАЯ СТОИМОСТЬ В АНАЛИЗЕ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА..... | 150 |
| Давыдов А.В. ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ИСКОВОГО ЗАЯВЛЕНИЯ О РАЗДЕЛЕ ИМУЩЕСТВА СУПРУГОВ ПОСЛЕ РАСТОРЖЕНИЯ БРАКА | 152 |
| Дашкова Е.С., Дорохова Н.В. МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ | 153 |
| Джабуева С.М. ЧТО ДАСТ ВВЕДЕНИЕ НОВОГО НАЛОГА В РОССИИ..... | 155 |
| Джигкаев З.Ф. ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ | 156 |
| Джигоева Ф.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ НАСТАВНИЧЕСТВА | 159 |
| Долгополый С.Ю. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ВЛИЯНИЯ ИНТЕРНЕТА НА ЭЛЕКТОРАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ | 163 |
| Дорошкевич Н.М. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОТЧЕТНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ | 165 |
| Еремеев М.А. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА: ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ | 166 |
| Ерёмина И.Ю. ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ И КООРДИНАЦИИ РАБОТЫ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В КРУПНЕЙШИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ..... | 172 |
| Ефремова Т. А. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ..... | 175 |
| Забегаетова А.А. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА..... | 179 |
| Захарова М. А., Лаптева А. М. ГУМАНИЗАЦИЯ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ И ОХРАНА ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ | 185 |

Научное издание

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА
В ПЕРИОД МОДЕРНИЗАЦИИ
(ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ,
ПОЛИТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ
И ТЕНДЕНЦИИ)

Материалы
международной научно-практической конференции
24 марта 2014 г.

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор
В.И. Долгий

Ответственный редактор
А.И. Карпович

Компьютерная верстка
О.В. Кузнецова

Подписано в печать
Формат 60х84 1/16
Бумага офсетная
Уч.-изд. л.
Усл. печ. л.
Тираж 200 экз.
Заказ № _____

Отпечатано в типографии «Буква»
410012, г. Саратов, ул. Астраханская, 102.
Тел.: (845-2) 24-85-33, 32-43-39