

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

**Материалы международной
научно-практической конференции**

(24 марта 2014г.)

Часть 3

**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.3. / Отв. ред. В.И. Долгий, А.И. Карпович – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 178 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

Пивоварова М.А., д.э.н., профессор, Караульная Д.М.

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

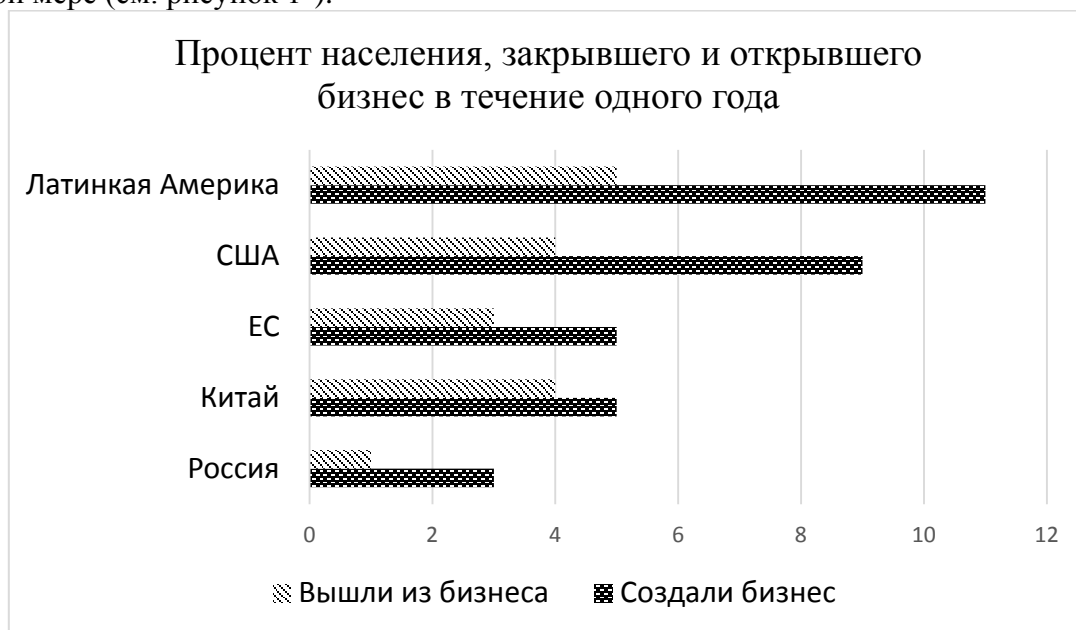
ИННОВАЦИЯ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДУХА¹

Рассматриваются объективные и субъективные факторы, препятствующие наиболее полной реализации предпринимательского потенциала в нашей стране. Определяются основные характеристики различных моделей поведения предпринимателей – социал-атомистической, социал-коллективистской, социал-гармонической. Уточняются особенности российской модели поведения предпринимателей, в рамках которой сосуществуют несочетаемые нормы и ценности.

Предприниматель выполняет важные функции в процессе инновационного развития общества. На основе предпринимательской деятельности формируется база развития рыночных отношений, основанных на конкурентном распределении ограниченных ресурсов. Согласно Й. Шумпетеру, функцией предпринимателя является осуществление новых комбинаций, которые позволяют выйти за пределы обычного хозяйственного кругооборота [11, с. 159]. Среди функций предпринимателя можно выделить изменение рыночной информации (Л. Мизес), а также бдительность к новым возможностям (И. Кирцнер) [6, с. 90, 78].

Предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйствования в любой стране, без которого экономика и общество в целом не могут нормально функционировать. В конечном счёте, оно выступает как основа укрепления демократии в стране, характеризует устойчивость государственной архитектуры.

Модернизация российской экономики требует преодоления инновационной апатии и усиления предпринимательской активности. Вместе с тем различные исследования показывают, что потенциал предпринимательского духа в нашей стране реализуется не в полной мере (см. рисунок 1²).



Как правило, среди факторов, сдерживающих развитие предпринимательства, выделяют недостаточный уровень делового климата³, административные барьеры, налоговое

¹ В названии статьи использовано высказывание Питера Ф. Друкера о том, что инновация, рассматриваемая как целенаправленное преобразование экономического или социального потенциала, является, прежде всего, проявлением предпринимательского духа независимо от сферы приложения – в коммерческой деятельности, сфере коммунальных услуг либо в домашнем хозяйстве (на кухне) [4, с.149].

² Источник: [7].

³ В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса-2014» Россия заняла 92 место. Однако по отдельным показателям, формирующим данный индекс, наша страна занимает невысокие места [10, с. 116].

давление, неэффективную государственную поддержку, недостаточное финансирование и др. Бизнес-омбудсмен Б. Титов в одном из интервью отмечает, что издержки ведения бизнеса (в первую очередь транзакционные) в России настолько велики, что предприниматель оказывается неконкурентоспособным [7].

Развитие малого и среднего предпринимательства в различных регионах Российской Федерации происходит весьма неравномерно – как в региональном, так и в отраслевом разрезах¹. Его производственный сегмент сконцентрирован в основном в крупных городах и большей частью – в центральных регионах страны.

В Смоленской области мастерские и салоны по оказанию различных услуг (ремонтные мастерские, парикмахерские, салоны цветов и т.п.) вынуждены закрываться, так как их доходы не сопоставимы с высокими коммунальными затратами. При этом требуется соответствовать высоким требованиям заказчиков. Недостаточна и поддержка государства, а также местных органов самоуправления². Согласно данным Смоленского областного фонда поддержки предпринимательства, наиболее острой проблемой развития малого и среднего бизнеса является недоступность кредитования. Этот фактор выделили 71% респондентов³.

Наряду с объективными факторами, сдерживающими реализацию предпринимательского потенциала, следует выделить субъективные факторы, связанные с институционально-аксиологическими моментами.

Результаты исследований, проводимых специалистами в разных сферах знания (экономистами, социологами, антропологами, культурологами, аксиологами и др.), свидетельствуют о том, что проявление предпринимательского духа зависит от взаимного сочетания, а также доминирования определённых ценностей, которые характеризуют социальное содержание труда, восприятие окружающей среды, отношение к контрагентам, стиль управления и т.п. В зависимости от приверженности индивидуума принципам универсализма или партикуляризма, индивидуализма или коллективизма, его восприятия внешней и внутренней управляемости, неопределённости и риска, спонтанного порядка и иерархической упорядоченности, временных и пространственных координат можно выделить несколько моделей поведения предпринимателей⁴.

В качестве первой модели выделим социал-атомистическую модель поведения предпринимателей. Для неё характерны такие ценности, как универсализм, индивидуализм, последовательность, внутренняя управляемость. На основе их взаимного сочетания в предпринимательской модели ярко выражены лидерские качества и свобода в принятии решений. Формируется целерациональное поведение, напоминающее «невидимую руку», о которой писал А. Смит. Предприниматель, преследуя собственные интересы, автоматически способствует реализации целей общества в целом, что, в конечном счёте, позволяет ему наиболее полно реализовать свои интересы. Восприятие процесса создания и распространения инноваций как последовательной смены определённых этапов ориентирует на

¹ К субъектам малого и среднего бизнеса 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, крестьянские или фермерские хозяйства.

² Смоленская область обладает значительным потенциалом во многих сферах предпринимательской деятельности. Благодаря своему географическому положению она может сотрудничать с Республикой Беларусь, Польшей, странами Балтийского региона. Смоляне могут развивать традиционные виды деятельности, связанные с текстильным производством, переработкой торфа и др. Существует потенциальная возможность возрождения давно забытых и очень доходных производств. Например, в Европе достаточно востребованной является льняная продукция.

³ См.: URL: <http://www.sofpmp.ru/>. Хотя заметим, что инструменты финансирования малого и среднего бизнеса в регионе существуют. Но, как показывает практика, из всего ассортимента предлагаемых продуктов предпринимателям трудно выбрать оптимальный вариант.

⁴ При выделении моделей поведения предпринимателей мы опираемся на концепцию ценностно-социальных связей Г.С. Батищева [1].

строгое соблюдение стандартов. В модели доминируют факторы со стороны предложения. Такая модель поведения предпринимателей характерна в первую очередь для США, Великобритании, Канады и других стран.

Социал-атомистическая модель поведения предпринимателей отнюдь не означает, что все хозяйствующие субъекты активно занимаются инновациями. Исследование высокотехнологических компаний Силиконовой долины позволило Дж.А. Муру и Р. МакКенну определить пять типов восприятия инноваций. Согласно их данным, только 2% сотрудников компаний являются новаторами, энтузиастами новых технологий. 13% сотрудников с готовностью принимают всё новое и необычное. 35% служащих являются прагматиками. Они поддержат предложенную идею только в том случае, если она уже апробирована. Ещё 35% сотрудников согласятся с нововведением под давлением, например со стороны клиентов, начальства, конкурентов и т.п. Оставшиеся 15% сотрудников представляют собой слой скептиков, которые и в случае успеха инноваций будут отрицать их значимость [5, с. 611]. Следовательно, в рамках социал-атомистической модели поведения предпринимателей необходимо целенаправленное формирование внешней среды и определённых механизмов (экономических, финансовых, институциональных и т.п.), направленных на активизацию предпринимательской активности.

В следующей модели поведения предпринимателей – социал-коллективистской – доминирует взаимное сочетание таких ценностей, как универсализм, коллективизм, сопричастность. Важным представляется достижение социального взаимодействия и согласия. Формируется целерациональное поведение предпринимателей, направленное на удовлетворение потребностей общества в целом и отдельных его членов. В результате происходит реализация собственных интересов предпринимателя, что в свою очередь становится основой для наиболее полного осуществления интересов индивидуумов и общества. В модели доминируют факторы со стороны спроса. Социал-коллективистская модель поведения предпринимателей характерна для стран континентальной Европы. Но и в рамках этой модели для реализации предпринимательского потенциала необходимо содействие процессу освоения и распространения инноваций, а также стимулирование внутренней восприимчивости к инновациям, например с помощью субсидий, специальной подготовки, целенаправленной информации и т.д.

Ещё одна модель поведения предпринимателей – социал-гармоническая – характеризуется взаимным сочетанием таких ценностей, как стремление к гармонии, чувство синхронности и времени, приверженность релятивизму, уважение к иерархии. Данная модель свойственна для стран, разделяющих японскую культуру. Согласно японской традиции, творчество понимается как многогранный процесс преобразования практического и теоретического знания, включающий этапы поиска, сохранения, изменения, совершенствования и т.п. И. Нонака и Х. Такеучи обращают внимание на то, что инновация в японской традиции рассматривается как непрерывный и активный процесс адаптации к изменениям окружающей среды [9, с. 16-20]. Стремление к гармонии приводит к развитию взаимосвязей, конкурентному сотрудничеству, эффективному использованию ресурсов. Соответственно, для социал-гармонической модели поведения предпринимателей характерны сетевые формы взаимодействия, основанные как на формальных, так и на неформальных соглашениях. Основу данной модели составляют доверительные отношения.

В российской модели поведения предпринимателей отразился опыт (как позитивный, так и негативный) трансформационных преобразований. В модели сосуществуют нормы и ценности, которые сложно сочетать. Например, предпочтение индивидуумом свободы и независимости соседствует с исторически сложившимся государственным патернализмом. Важное место в модели занимает государственное регулирование.

В рамках российской модели поведения предпринимателей социальная обусловленность принятия решений реализуется на фоне социальной недоразвитости: высокоме-

рия, демонстративного поведения, недоверчивости, отчужденности, угодливости и т.п. Асоциальность проявляется в таких формах, как пренебрежение интересами контрагентов, манипулирование достигнутыми договоренностями, нежелание или неспособность соблюдать соглашение и др. Отсутствие интереса к окружающим нередко сосуществует с чрезмерной зависимостью от оценки окружающих людей¹. Специалисты Международной научно-учебной лаборатории социокультурных исследований НИУ ВШЭ выявили, что большинство начинающих предпринимателей не имеют поддержки и взаимопонимания не только со стороны общества, но и со стороны семьи [8].

Асоциальность сопровождается эмоциональной нестабильностью. О неадекватной реакции свидетельствуют сообщения о том, что подростки, учащиеся подвергаются травле не только своих сверстников, но и учителей². Уровень национальной нетерпимости, особенно среди молодежи, «зашкаливает». Известный российский ученый И.В. Бестужев-Лада считает, что имеет место постепенная трансформация человека в киборга – бесчужденного, бесстрастного получеловека-полумашину [2].

На формирование российской модели поведения предпринимателей оказывает влияние так называемый правовой нигилизм, проявляющийся в недоверии к судебной системе, негативном отношении к правовым нормам. Граждане нередко не считают нужным соблюдать законы. В основе правового нигилизма лежит недостаточная законодательная защищенность прав отдельного человека, прав собственности, а также трудности, возникающие при реализации права каждого на получение юридической помощи высокого уровня и др.³ Нередко персонифицированные связи доминируют над правовыми нормами.

Еще одно противоречие российской модели поведения предпринимателей связано с иллюзиями индивидуумов относительно своих возможностей. В последнее время молодежь стала более активна и, чтобы проверить себя, свой характер, знания, задумывается об открытии малых и средних предприятий. По мнению молодых людей, малые и средние предприятия имеют ряд преимуществ в управлении: отсутствие жесткой иерархии, простота коммуникаций, возможность быстрой корректировки целей. Они более конкурентоспособны на рынке, мобильны. Себестоимость производства продукции в малом бизнесе ниже, чем на крупных предприятиях при достаточно высоком качестве производимой продукции. Одним из преимуществ малого и среднего предпринимательства является возможность регулирования доходов и самостоятельная деятельность.

Результаты социологических исследований свидетельствуют о том, что примерно 20% респондентов считает, что они обладают предпринимательскими качествами. 8% опрошенных считают, что они обладают минимальным уровнем предпринимательского потенциала [3]⁴. В то же самое время хотят открыть собственный бизнес 12% россиян, но только 40% из них действительно начали свой бизнес.

К тому же многие индивидуумы живут по принципу: «живу одним днем».

¹ Все помнят фразу из комедии А.С. Грибоедова «Горе от ума»: «Что скажет княгиня Мария Алексеевна?».

² В начале февраля 2014 года все были потрясены стрельбой в московской школе, когда ученик убил учителя и полицейского.

³ Негативное отношение к правовым нормам имеет исторические корни. В царской России, а также в советский период право не воспринималось как действенный механизм урегулирования конфликтных ситуаций. Существовало недоверие к тому или иному толкованию законов, что нашло отражение в выражении «судить по совести, а не по закону».

⁴ Исследователи попытались определить уровень предпочтения индивидуумом свободы и независимости, его ориентации на саморазвитие, готовности признать существование рядом с собой других людей, чьи интересы не совпадают с его собственными, уважения прав человека, готовности взять личную ответственность за то, что с ним происходит, предприимчивости, инициативности, профессионализма, понимания равенства возможностей и социальной справедливости и др. Были использованы сложные тесты, позволяющие выявить подсознательные мотивы поведения людей. Необходимо было понять, что респонденты подразумевают под ответами «да», «нет» и «затрудняюсь ответить» [3].

Итак, проблема реализации предпринимательского потенциала обусловлена действием многих факторов, как объективных, так и субъективных. Её решение предполагает участие различных структур, представляющих мнение и ожидания всего российского общества. Требуется соединить знания, творчество, независимость с базовыми ценностями, такими как патриотизм, героизм, гуманизм, нравственность и другие. Воспитание ответственности, дисциплинированности, уверенности будет способствовать повышению адаптационных возможностей потенциальных предпринимателей.

Список литературы:

1. Батищев Г.С. Введение в диалектику творчества. С.-Пб.: Издательство РХГИ, 1997.
2. Бестужев-Лада И.В. Мне нет равных в нагнетании ужасов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/02/09/bestuzhev-site.html>.
3. Добрынина Е. Модерн и бараки. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2010/06/08/opros-poln.html>
4. Друкер П.Ф. Наука инновации // Креативное мышление в бизнесе / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
5. Драйден Г., Вос Дж. Революция в обучении. М.: ПАРВИНЭ, 2003.
6. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. А.В. Кудряева и Д.А. Бабушкина под ред. А.В. Куряева. Челябинск: Социум, 2010.
7. Кривошапко Ю. Защита Титова. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rg.ru/printable/2014/01/13/titov.html>.
8. Начать с себя. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2414623>.
9. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003.
10. Пивоварова М.А. «Дорожная карта» как инструмент управления // Закономерности и тенденции развития современного общества: экономические, социальные, философские, политические, правовые аспекты: Материалы международной научно-практической конференции (27 декабря 2013 г.). В 3-х частях. Ч. 2 / Отв. ред. В.И. Долгий. Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с нем. Вст. статья А.Г. Милейковского и В.И. Бомкина. Общ. ред. А.Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1982.

Платонова Т.Е., канд.пед.наук, доцент

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

ДВУХМЕРНАЯ СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ

В статье автор раскрывает такие педагогические категории как обучение, воспитание, развитие, образование при этом опирается на последовательные этапы цикла учебной деятельности (мотивацию, информацию, алгоритмическую деятельность, творчество). По всем этапам выстраивает структурно-логическую схему общего образования, последовательных результатов развития, воспитания и обучения.

Нельзя исключить ориентирующую роль системы основных понятий педагогики, а потому ее формирование не следует проводить стихийно или ставить в зависимость от третьестепенных оснований – экономических условий, принципов или методов. Логичнее всего, поставить это формирование в зависимость от системы задач, решаемых при достижении цели. Была принята двухмерная систематизация задач: по составляющим образовательного процесса (обучение, воспитание, развитие) и по последовательным этапам цикла учебной деятельности (мотивация, информация, алгоритмическая деятельность,

творчество). Этот один из возможных и наиболее естественный вариант выполнения рекомендации Н.И. Лобачевского о минимизации системы основных понятий, позволяющих исключить значительную часть образующихся информационных шумов. Проиллюстрируем его возможности на примерах.

Образовательный процесс с точки зрения В.Н. Зайцева, если его понимать как формирование разума (мышления, нравственности и системы знаний), можно рассматривать как совокупность трех процессов – развития, воспитания и обучения. С этой точки зрения имеет право на существование популярная в прошлые годы концепция РВО (развивающего и воспитывающего обучения), но не имеют права быть ни ВО, ни РО. Заметим, что конъюнктурный термин «воспитывающее обучение» получил распространение тогда, когда в структуре АПН СССР существовал НИИ проблем воспитания, а термин «развивающее обучение» [1] распространился, когда в структуре РАО появился НИИ развития личности.

Образовательный процесс имеет управляемую и неуправляемую части. Первая осуществляется педагогами в школе и может быть названа педагогическим процессом. Вторая часть осуществляется стихийно социумом и телевидением. Она может быть названа энтропийным (хаотичным) процессом.

Развитие – закономерное изменение психических процессов во времени, выраженное в их количественных, качественных и структурных преобразованиях. Характеризуется направленностью, то есть способностью к накоплению изменений, «надстраиванию» новых изменений над предшествующими. В онтогенезе развитие осуществляется в процессе деятельности (в том числе – учебной), которая имеет циклический характер. На разных этапах цикла осуществляется мотивация, информация, алгоритмическая деятельность и ее творческое совершенствование. Соответственно поочередно доминируют различные психические процессы. Сначала усиленные заботы педагогов об эмоциях учеников, затем о речи, о волевых качествах, о мышлении. Задачи формирования этих качеств носят одновременно и психологический и педагогический характер.

Психологи разных научных школ по-разному оценивают значение эмоций. В биологической теории П.К. Анохина утверждается, что «эмоциональные ощущения закрепились как своеобразный инструмент, удерживающий жизненный процесс в его оптимальных границах» [4]. Автор мотивационной теории эмоций Р.У. Липер считает, что «эмоциональные процессы являются мотивами», причем основными [2]. Основатель информационной теории эмоций П.В. Симонов обосновывает точку зрения, что в случае переплетения действия разных мотивов, «эмоции выступают в роли своеобразной «валюты мозга» – универсальной меры ценностей» [3, с.396]. Для нужд педагогики важно, что эмоции – это регулятор использования ресурсов организма: без положительных эмоций лучше не начинать никакую деятельность.

Прежде, чем приступить к деятельности, надо получить системную информацию о ее основных чертах. Здесь еще не играет большой роли мышление, несколько простейших мыслительных операций: анализ, синтез, сравнение – уже освоены, и решающее значение в репродуктивном усвоении информации имеет уровень развития речи.

Собственно деятельность, проводимая по алгоритмическим предписаниям, не столько совершенствует мышление, сколько формирует целый ряд волевых качеств: самостоятельность, настойчивость, целеустремленность, организованность.

Последний этап цикла – творческое совершенствование деятельности. Здесь активизируются все психические процессы, но решающее значение приобретает мышление со всем разнообразием сложных мыслительных операций.

Итак, цикличность учебной деятельности предполагает важное для развития поочередное доминирование психических процессов в таком порядке:

эмоции → речь → воля → мышление.

Существует несколько десятков определений понятия «воспитание». Наиболее удачное – «передача социального опыта от старшего поколения к младшему», но и в этом опреде-

лении остается неясным, какой опыт должен передаваться. Анализ педагогических и фольклорных произведений показал, что это опыт многочисленных неудач, отображенный в выработанных веками социальных идеалах и запретах: воспитание доброты – это запрет зла, запрет отрицательного эмоционального развития; воспитание культуры общения – это запрет отрицательного развития речи и поведения; воспитание трудолюбия – это запрет воли, направленной на разрушение; воспитание альтруизма, нравственности – это запрет антиобщественных, отрицательных проявлений ума. Таким образом, воспитание выступает в диалектическом единстве с развитием и может быть определено как «передача системы социальных запретов от старшего поколения к младшему». Воспитание, как и развитие, тоже имеет ступенчатую структуру; последовательно воспитываются необходимые качества:

доброта → культура → трудолюбие → нравственность

Из множества определений обучения наиболее состоятельным оказалось «формирование умений и навыков, усвоение знаний, одновременно служащее задачам развития и воспитания». Последнее обстоятельство определяет выбор характера упражнений:

- на этапе обеспечения мотивации лучше использовать самые простые упражнения по уяснению цели, ориентировке в предстоящей деятельности, накоплению словарного запаса, освоению терминологии, основных понятий;

- для развития речи надо использовать рассказ и пересказ, то есть репродукцию материала;

- прежде, чем самостоятельно усваивать знания, надо поработать над учебными умениями, параллельно будет развиваться воля;

- только после названных ступенек можно успешно усваивать знания, одновременно работая над развитием мышления и воспитанием нравственности. Таким образом, и здесь выстраивается цепочка:

словарный запас → пересказ → уч. умения → знания.

Термин «образование» обычно употребляется в двух смыслах: для обозначения образовательного процесса и для его результатов. Эта двойственность должна быть исключена, так как приводит к путанице. В предлагаемом понимании образование – это система последовательных результатов развития, воспитания и обучения. На рис.1. представлена структурно-логическая схема общего образования, включающая 14 основных понятий:

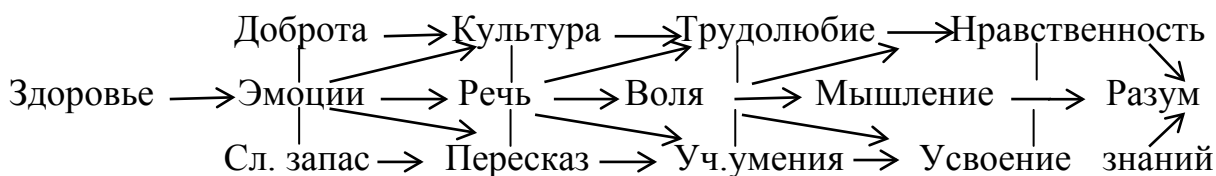


Рисунок 1. Структурно-логическая схема общего образования

Существование изображенных связей было подтверждено расчетом корреляций и оценкой достоверности выводов. Естественно, что эту структурно-логическую схему последовательных результатов развития, воспитания и обучения можно:

- использовать при планировании и контроле педагогического процесса, введя для этого оценочные шкалы,

- рассматривать как отображение системы задач, решаемых при достижении основной цели – формировании человека разумного;

- принять как один из вариантов системы основных понятий, обеспечивающих минимизацию их числа.

Задавшись определенными критериями для оценки приведенных признаков, можно рассчитать частоты проявления каждого из них для любой совокупности учащихся, то есть количественно оценить состояние общего образования в классе, школе или районе. Такая работа была проведена для учеников 5-6 классов нескольких школ и позволила вычислить соответствующую матрицу образования для этого возраста:

56 27 47 29
77 37 28 27 15 8
48 25 31 21

Всего 8 процентов разумных пятиклассников. Из трех составляющих разума хуже всего дело обстоит с мышлением: только 15 процентов детей способно обобщать. Однако не следует думать, что непосредственная работа над его развитием приведет к хорошим результатам. Сбой в цепочке развития произошел раньше, когда дети развивались эмоционально: всего 37 процентов пятиклассников имеют высокий уровень эмоций и умеют управлять ими. У остальных 63 процентов имела место задержка эмоционального развития, которая сказалась затем на развитии речи (логичной речью обладают лишь 28 процентов детей), а затем и на развитии воли и мышления.

В цепочке воспитания наибольший сбой дало воспитание доброты, здесь школа лишь отражает общественную жестокость. Только 56 процентов детей отличаются добротой по отношению к одноклассникам, никогда еще этот показатель не был таким низким. Надо немедленно принимать меры и прежде всего ввести нравственную цензуру в средствах массовой информации, Интернет, на телевидении.

В цепочке обучения наибольший сбой произошел при накоплении словарного запаса и воспроизведении материала. Если только 25 процентов учеников 5-6 классов могут нормально рассказывать и пересказывать, то надо не проблемным обучением заниматься, а позаботиться о технологичности обучения пересказу.

Конечно, разные классные коллективы будут характеризоваться разными значениями достигнутых результатов. Разброс значений настолько велик, что из трехсот обследованных классов не нашлось двух одинаковых. Это обстоятельство сыграло решающую роль для вывода о необходимости перехода с концептуального на диагностико-технологический уровень мышления.

Список литературы:

1. Зайцев, В.Н. Приобщение к поиску. Диагностико-технологический практикум: учеб. пособие для студ. пед. специальностей, аспирантов, учителей, рук. школ / В.Н. Зайцев. – Йошкар-Ола : МГПИ им. Н.К. Крупской, 2006. – 151 с.
2. Немов, Р.С. Общие основы психологии: учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений, Кн.1: Психологи / Р.С. Немов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – 688 с.
3. Симонов, П.В. Избранные труды: В 2 т. – Т.1: Мозг, эмоции, потребности, поведение / П.В. Симонов. – М.: Наука, 2004. – С.396
4. Судаков, К.В. Системная регуляция вегетативных функций / Сборник под ред. К.В. Судакова. – М.: ФГБУ НИИ НФ РАМН, 20013. – 282 с.

Подольникова Е.М., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Брянская государственная сельскохозяйственная академия»

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АГРОБИЗНЕСЕ:

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

В настоящей публикации обоснована необходимость применения инноваций в сельском хозяйстве, рассмотрены состояние и проблемы учета и развития инновационной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях.

Большинство как зарубежных, так и отечественных специалистов отмечают, что сложившиеся в России тип воспроизводства, форма накопления и критерии эффективности развития экономики не соответствуют современным общемировым тенденциям. В то же время общество пришло к пониманию, что инновационные процессы имеют реальные перспективы только тогда, когда инновационная составляющая становится доминантой функционирования всех сфер экономики.

В современном понимании инновации представляются как конечный результат инновационной деятельности, связанной с вложением средств в экономику и обеспечивающей смену поколений техники и технологий.

Применительно к современным условиям первостепенное значение имеет организационно-экономическое обеспечение внедрения новшеств в практику сельскохозяйственного производства за счет совершенствования организации инновационного процесса, экономического стимулирования инновационной деятельности на всех уровнях управления АПК, повышения восприимчивости сельхозтоваропроизводителей к нововведениям.

Состояние инновационной деятельности во многом определяется отлаженностью и эффективностью ее экономического механизма.

Для укрепления материально-технической базы сельского хозяйства, прежде всего, важно наращивать инвестиционный потенциал непосредственных товаропроизводителей путем повышения эффективности их основной производственной деятельности.

Существенно ограничивает инвестиционные возможности аграрников и сдерживает развитие их материально-технической базы рост банковских ставок по кредитам. Для улучшения ситуации необходимо бюджетное субсидирование банковских процентов в более полном объеме, авансирование сельхозтоваропроизводителей под будущую продукцию, отсрочка для них платежей по кредитам.

В последнее время вопросы инновационного развития отечественной экономики и, в частности, АПК находятся в центре внимания руководства страны. Однако существенных сдвигов в переводе отрасли на инновационный путь развития добиться не удастся.

Слабое звено российского инновационного комплекса – передача и освоение технологий. Опыт ведущих европейских стран свидетельствует об эффективности деятельности специализированных государственных и тесно связанных с государством независимых организаций для защиты, коммерциализации и продвижения объектов патентного права на рынки.

Одной из важных причин неудач при внедрении зарубежных аграрных технологий является фрагментарность их приобретения. То есть фактически закупаются отдельные части технологического цикла, которые не могут функционировать без развитой инфраструктуры, а также без неформальных знаний владельцев технологий. В связи с этим целесообразно внедрять на территории России крупные технологические комплексы в сочетании с поддерживающими их инфраструктурными элементами и привлечением ключевых иностранных специалистов, которые будут на первых этапах обеспечивать действенную работу таких структур. Эти комплексы могут одновременно использоваться как демонстрационно-выставочные площадки для массового освоения зарубежных технологий.

Масштабы и темпы осуществления технико-технологической модернизации агропромышленного производства во многом предопределяют перспективы массового перехода на ресурсосберегающие технологии, снижение издержек и повышение конкурентоспособности продукции в условиях глобализации рынков сбыта.

В последние годы рентабельными сельхозпредприятиями приобретаются энергонасыщенные тракторы и многофункциональные широкозахватные рабочие машины как отечественного, так и импортного производства. Это позволяет применять ресурсосберегающие технологии, расширять посевы зерновых культур и сои при снижающейся численности сельхозтехники.

Комплектование парка энергонасыщенных тракторов рабочими машинами, их комплексная эксплуатация в полеводстве позволяют снизить потребность в тракторах и трактористах на 25 – 30%.

Помимо технического переоснащения сельского хозяйства необходимо восстановить семеноводство зерновых культур, сои, многолетних и однолетних трав.

Следует отметить, что проблема объективного измерения инновационности развития российского агробизнеса до сих пор не решена. Как отмечает большинство экспертов, современная система индикаторов, методов анализа инновационной политики не учитывает особенности отраслевых моделей инновационных систем. Информационная база исследования инновационной деятельности в аграрной сфере обладает крайне ограниченными возможностями. Формы годового отчета сельскохозяйственных предприятий не мо-

гут быть использованы для получения прямых индикаторов инновационной активности и инновационного потенциала. Кроме того, сельское хозяйство считается низкотехнологичной сферой экономики, поэтому сельскохозяйственные организации не включаются в выборки социологических обследований инновационной активности, проводимые рядом научно-исследовательских институтов.

В отраслевой инновационной системе агробизнеса остается нерешенным ряд серьезных проблем, не устранены глубокие противоречия как в сфере генерации новых знаний, так и в сфере их распространения и внедрения.

Таким образом, необходимы дальнейшие меры по ускорению процесса инновационного развития, чтобы ликвидировать отставание отечественной аграрной экономики от ведущих зарубежных государств.

Понарина Н.Н., доктор философских наук, доцент
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА: ВЕРСИИ И ДИСКУССИИ

В статье анализируется широко обсуждаемая в литературе о глобализации конвергенция обществ в однородную модель экономической, политической и даже культурной организации. Рассматриваются согласно теории модернизации, расширение рынков и распространение технологий, которые приводят к конвергенции доиндустриальных обществ.

Широко обсуждаемая в литературе о глобализации, касается ее последствий, в частности, конвергенции обществ в однородную модель экономической, политической и даже культурной организации. Согласно теории модернизации, расширение рынков и распространение технологий приводит к конвергенции доиндустриальных обществ, хотя полное единообразие едва ли возможно. Это направление мысли появилось в 1950-е и 1960-е в работах как экономистов[1], так и социологов, следующих традиции Дюркгейма-Парсонса[2]. Историки экономики, такие, как Джеффри Уильямсон[3], приводили документальные свидетельства сближения финансовых рынков и рынков труда в 19 веке и первых десятилетиях 20-го. Социолог Дэниэл Белл говорил, что конвергенция постиндустриальных обществ обусловлена технологическим прогрессом[4].

Еще одно подтверждение тезиса о конвергенции предоставляет исследование «мирового сообщества». Подводя итоги обширных эмпирических исследований распространения в мире систем образования и других форм государственной деятельности, социолог Джон Мейер и его сотрудники утверждают, что расширение рационализированной государственной деятельности набирает силу независимо от различий в политической структуре или темпов экономического роста между странами. Распространение рационализированных систем следует «требованиям глобальной социальной организации, логика и цели которой присущи почти всем государствам». В результате «в мире в целом проявляется возрастающее структурное сходство формы между обществами, однако без роста равенства результатов у разных обществ»[5]. Национальные государства проявляют сближение структурного сходства, хотя существует «расхождение в целях и структуре, намерениях и результатах». Исследователи глобального общества утверждают, что единообразие проистекает как из мировой культуры рационализированной модерности, так и из притязаний внутренних групп на государственность, как следствие «консенсуса», который существует в мире относительно «таких вопросов, как гражданин и права человека, естественный мир и его научное исследование, социоэкономическое развитие и образование». Они даже приводят свидетельства того, что национализм и религиозный фундаментализм «интенсифицируют изоморфизм в большей степени, чем противостоят ему»[6].

Социологи, политологи и историки разработали комплексный подход в критике предполагаемых конвергентных последствий глобализации. Политолог Роберт Кокс пи-

шет, что «социальное и этическое наполнение экономики» может в различных частях мира быть организовано по-разному[7]. Историк Брус Мазлиш утверждает, что «единая глобальная история не предвидится»[8]. Социолог Энтони Гидденс считает, что глобализация – «это процесс неравномерного развития, который, координируя, фрагментируется. Результат необязательно, и даже не всегда, состоит в общем наборе изменений, действующих в одном направлении, он состоит во взаимно противоположных тенденциях»[9]. В другой книге он развивает эту мысль: «Мы должны рассматривать глобальное распространение модерности с точки зрения продолжающегося отношения между дистанцированием и хронической изменчивостью местных обстоятельств и местных обязательств. Глобализацию следует понимать как диалектический феномен, при котором события на одном полюсе дистанцированного отношения часто продуцируют различающиеся или даже противоположные события на другом»[10].

Антрополог Джонатан Фридман считает, что глобализация – это в равной степени продукт культурной фрагментации и результат современной однородности и что «то, что кажется дезорганизацией и часто настоящим беспорядком, является тем не менее системным и систематическим»[11]. В своем обзоре теорий развития и глобализации Филип Макмайлк приходит к заключению, что по своим последствиям глобализация не носит универсалистский или гомогенизирующий характер, особенно потому, что большое распространение получает неформальная экономическая деятельность[12].

Однако эти социологи и политологи не утруждали себя ни эмпирической проверкой своих утверждений, ни обращением к соответствующей литературе, которая давала бы им подтверждение. Между тем существует ряд эмпирических исследований, поддерживающих антитезис о том, что глобализация приводит к расхождению и разнообразию или, по крайней мере, не подрывает национальную политику и национальные институты.

Политолог Джеффри Гарретт[13] предоставил возможно самый внушительный блок эмпирических свидетельств, хотя они относятся в основном к опыту передовых индустриальных демократий. Он показывает, что в контексте глобальной экономики для национальных экономических и социальных политиков возможны по меньшей мере два пути: приверженность неоклассической экономике или социал-демократическому корпоратизму. В своем анализе Гарретт отвергает упрощенные точки зрения на конвергенцию и предлагает рассматривать баланс левого и правого крыла политической власти и рынков труда как две ключевых переменных при анализе функционирования экономики. Оптимальные макроэкономические характеристики достигаются, когда обе переменные сбалансированы.

Исследователи вариантов капитализма, главным образом политологи, давно утверждали, что фирмы и страны идут к интеграции в глобальную экономику разными путями. Так, немецкие, французские, японские и американские фирмы известны своей предприимчивостью и успехами в конкурентной борьбе, хотя и в различных отраслях и сегментах рынка. Система образования и профессионально-технического обучения в Германии позволила немецким компаниям занять лидирующее положение в производстве высококачественных станков, роскошных автомобилей и химикатов[14]. Французская модель элитного технического образования позволила своим фирмам стать лидерами в масштабных технических разработках и строить скоростные поезда, ракеты, запускающие в космос спутники, или атомные электростанции[15]. Японцы проявили выдающиеся способности в заимствовании, совершенствовании и внедрении идей и технологий из различных источников, что позволило их компаниям освоить производство бытовой техники, бытовой электроники и автомобилей. Американская культурная традиция делать акцент на индивидуализме, предпринимательской жилке и удовлетворении требований потребителя дает возможность американским фирмам стать мировыми лидерами в области программного обеспечения, финансовых услуг и биотехнологии.

Социологи, занимающиеся сравнительными исследованиями организационных структур, также представили качественные и количественные данные, указывающие на то,

что фирмы используют различные формы экономической деятельности и различные формы организации в зависимости от институциональных и социальных структур в своих странах даже при увеличении глобализации. Более того, они собрали данные о недавно ставших индустриальными странах. Орру, Биггарт и Гамильтон[16] проводят ряд сравнений среди стран Восточной Азии и Западной Европы и показывают, что особенности национальных организационных моделей не только сохраняются во времени, но и способствуют конкурентоспособности фирм на мировом рынке. В своем сравнительно-историческом анализе роста автомобильной промышленности в Южной Корее, на Тайване, в Испании и Аргентине Биггарт и Гильен[17] приходят к аналогичному выводу.

В совокупности, эмпирические данные предоставленные социологами и политологами, подтверждают различия, или по крайней мере эластичность, национальных моделей в разгар глобализации. Однако следует признать, что исследователи мирового сообщества также приводят доводы, подтвержденные эмпирическими данными. Причина этих, как кажется, несовместимых эмпирических результатов вероятно в том, что при исследованиях глобального сообщества измерения проводились на уровнях анализа и абстракции, более высоких, чем при более тонком анализе социологами и политологами, изучавшими разные виды капиталистической традиции в плане организационных структур внутри отдельных стран.

Последний аспект проблемы глобализации относится к неравенству между различными странами и внутри стран в результате глобализации. Полученные данные недвусмысленно указывают на то, что сегодня присутствует больше неравенства между странами, чем десять, двадцать, пятьдесят или даже сто лет назад. Разрыв между доходами на душу населения в богатых и развивающихся странах за период с 1870 по 1990 год увеличился в пять раз[88].

Понимая под глобализацией многоаспектное явление, Б. Бади говорит о трех ее измерениях: 1) глобализация как постоянно идущий исторический процесс, 2) глобализация как гомогенизация и универсализация мира, 3) глобализация как разрушение национальных границ[19]. В.С. Диев считает, что «глобализацию следует рассматривать как комплексное явление, включающее в себя ряд одновременно протекающих процессов. Поэтому она имеет несколько «измерений», наиболее заметными и важными из которых являются глобализация рынка, производства и информации. Тем не менее, их взаимосвязанность и функциональное единство позволяет говорить о едином «векторе» глобализации»[20].

Подводя итог, можно сказать, что глобализация, по-видимому, не принуждает правительства, фирмы и потребителей сближаться в своих моделях поведения. Хотя это можно рассматривать как позитивный аспект, важно иметь в виду, что усиление глобализации совпало по времени с увеличением неравенства в доходах по странам и что, по крайней мере, часть большего неравенства в доходах внутри стран обусловлено ростом торговли и иностранных инвестиций.

Список литературы:

1. Kerr C., Dunlop J.T., Harbison F., Myers C.A. *Industrialism and Industrial Man*. New York, 1960. P. 223-232.
2. См.: Waters M. *Globalization*. New York, 1995. P. 13-15; Albrow M. *The Global Age*. Stanford, 1997. P. 49.
3. Williamson J.G. *Globalization, Convergence, History* // *Journal of Economic History*, 1996, 56(2) (June). P. 277-306.
4. Bell D. *The Coming of Post-Industrial Society*. New York, 1973 (Белл Д. *Грядущее постиндустриальное общество*. М., 1999).
5. Meyer J.W., Hannan M.T. *National Development in a Changing World System: An Overview*. – В кн.: *National Development and the World System: Educational, Economic, and Political Change, 1950-1970*, edited by John W. Meyer and Michael T. Hanna Chicago, 1979. P. 3, 13-15.
6. Meyer J.W., Boli J., Thomas G.M., Ramirez F.O. *World Society and the Nation-State* // *American Journal of Sociology*, 1997, 103(1) (July). P. 145, 148, 152-154, 161.

7. Cox R.W. A Perspective on Globalization. – В кн.: Globalization: Critical Reflections, edited by James H. Mittelman. Boulder, 1996. P. 28, 30 n.1.
8. Mazlish B. An Introduction to Global History. – В кн.: Bruce Mazlish and Ralph Buultjens, eds., Conceptualizing Global History. Boulder, 1993. P. 4.
9. Giddens A. The Consequences of Modernity. Stanford, 1990. P. 64, 175.
10. Giddens A. Modernity and Self-Identity. Cambridge, 1991. P. 21-22.
11. Friedman J. Cultural Identity and Global Process. London, 1994. P. 210-211.
12. McMichael P. Development and Social Change: A Global Perspective. Thousand Oaks, 1996. P. 177, 190-197, 234-235.
13. Garrett G. Partisan Politics in the Global Economy. New York, 1998. P. 1-4, 10-11, 34-37, 51, 74.
14. Murmann J.P. Knowledge and Competitive Advantage in the Synthetic Dye Industry, 1850-1914: The Coevolution of Firms, Technology, and National Institutions in Great Britain, Germany, and the United States. Book manuscript. Evanston, 1998.
15. Storper M., Salais R. Worlds of Production: The Action Frameworks of the Economy. Cambridge, 1997. P. 131-148.
16. Orrù, M., Biggart N.W., Hamilton G.G. The Economic Organization of East Asian Capitalism. Thousand Oaks, 1997.
17. Biggart, N. W., Guillén M.F. Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina // American Sociological Review, 1999, 64. P. 722-747.
18. Temple J. The New Growth Evidence // Journal of Economic Literature, 1999, 37. P. 112-156.
29. См.: Пантин В.И. Циклы и волны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении. М., 2003. С.5; Левкина Т. Глобализация и интеграция : Вопросы теории и практики // <http://law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1220803>
20. Диев В.С. Вектор глобализации: Определение начала координат // Вестник ВГУ. Серия Гуманитарные науки. 2004. № 2. С. 24.

Прохоров В.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры Организация и управления наукоемкими производствами

*Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М. Ф. Решетнева, г. Красноярск*

СТРАТЕГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ОБЪЕМА ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

Рассматриваются возможности стратегического планирования объема корпоративного облигационного займа. Изучены инструменты стратегического планирования объема облигационного займа. Выявлены факторы, влияющие на выбор инструментов стратегического планирования объема облигационного займа.

При проведении предприятием эмиссии облигационного займа возникает задача по долгосрочному планированию его показателей. Это связано с тем, что в настоящее время существует проблема, связанная с длительностью процесса от начала принятия управленческого решения о выпуске предприятием облигационного займа до его реального размещения может достигать более двух лет. Поэтому и возникает необходимость по долгосрочному, то есть стратегическому планированию показателей публичного корпоративного облигационного займа.

В теории выделяют до 13 показателей определяющих параметры облигационного займа. В практической деятельности различные их комбинации позволяют конструировать фактически новые разновидности облигаций. В настоящее время специалисты в этой сфере фондового рынка насчитывают до двух тысяч таких разновидностей.

Одним из основных показателей облигационного займа является его объем. При планировании возможного объема облигационного займа предприятия могут использовать-

ся несколько типовых групп инструментов стратегического планирования, в каждую из которых входят отдельные инструменты стратегического планирования. Первая группа является фактически нормативной. Оценка объема выпуска облигационного займа определяется или размером уставного капитала или величиной обеспечения, предоставленного в этих целях обществу третьими лицами (залогом, гарантиями, поручительством).

Вторая группа определяет объем заимствования на основе учета совокупного имущества хозяйствующего субъекта. Имеющееся у предприятия имущество фактически является своего рода гарантией обеспечением возврата заемного капитала кредитору.

Третья группа учитывает денежные потоки предприятия. Они, как и имущество являются своего рода гарантией возврата заемного капитала.

Четвертая группа представлена аналоговыми инструментами, которые используют мультипликаторы учитывающих имущественное положение и денежные потоки двух предприятий. При этом одно из них является предприятием, которое планирует привлечь заемный капитал, а другое выступает предприятием-аналогом, которое уже такой заемный капитал привлекало. Здесь фактически на основе сопоставления рассчитывается объем заемного капитала.

Пятая группа обосновывает объем облигационного займа на основании стоимости инвестиционного проекта, который планируется реализовать в рамках конкретного предприятия. Данное обоснование фактически является рекомендацией, ниже которой размер заемного капитала не должны опускаться.

Шестая группа инструментов учитывает операционный и финансовый леверидж. Их предельный размер и является своего рода ограничением по выпуску облигационного займа.

На выбор того или иного инструмента стратегического планирования объема облигационного займа влияет несколько факторов. Главный по значимости является временной фактор. Если предприятие существует менее трех лет, то объем облигационного займа определяется или размером уставного капитала или величиной обеспечения предоставленных обществу третьими лицами. Если предприятие существующих более трех лет, то можно использовать уже все остальные группы методов прогнозирования. Вторым по значимости фактором является отраслевая принадлежность предприятия. В одних отраслях промышленности у предприятий высокий оборот капитала при незначительных активах. В других отраслях предприятия имеют значительные размеры внеоборотных активов. Поэтому для отраслей первой группы применяются инструменты, основанные на учете денежных потоков, а для отраслей второй группы инструменты, основанные на учете имущественного состояния предприятия. Третьим фактором, влияющим на выбор стратегических инструментов планирования, является фактическое финансово-хозяйственное состояние предприятия. С учетом его на предприятии кроме выше перечисленных инструментов могут использоваться и инструменты, учитывающие операционный и финансовый леверидж. Четвертым фактором, является учет текущего состояния финансового рынка. И здесь могут использоваться аналоговые инструменты стратегического планирования.

При анализе инструментов стратегического планирования объема облигационного займа выяснилось, что российские промышленные предприятия в 2008-2013 гг. на практике используют три группы инструментов: инструменты учитывающие совокупное имущество предприятия, инструменты учитывающие денежные потоки предприятия и нормативные инструменты. В целом на инструменты учитывающих совокупное имущество приходилось от 16 до 29% от общего количества применяемых инструментов. На инструменты учитывающих денежные потоки от 39 до 47%, а на нормативные инструменты от 25 до 34%.

В целом рассмотренные инструменты стратегического планирования объема публичного корпоративного облигационного займа позволяет предприятию более точно оценивать свои заемные возможности. Это в свою очередь влияет на принятие правильного управленческого решения по использованию корпоративного облигационно-

го займа в качестве формы финансирования своей инвестиционной и инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Прохоров, В.В. Облигационный механизм инвестирования в инновационную деятельность на предприятиях оборонно-промышленного комплекса учеб. для вузов – Красноярск: СибГАУ, 2012, с. 179.

2. Теплова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании: практика российских предприятий. СПб. : Вершина, 2007. 272 с.

3. Ульямс Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли. Инвестиции. М. : ИНФРА-М, 1998. 1028 с.

Раджабова А.О., Пудовкина О.И.

Поволжский государственный университет сервиса

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

В статье рассматривается экономическое содержание маркетинга с точки зрения нового эффективного инструмента повышения эффективности предприятий предприятий сферы обслуживания. Особое внимание уделяется потенциалу маркетинга в отношении стимулирования сбыта товаров и услуг, повышения узнаваемости брендов и лояльности к ним потребителей.

В процессе повышения эффективности деятельности предприятия, ключевое значение приобретает проектирование маркетинговой деятельности, принимающей непосредственное участие на всех этапах рыночного воспроизводства, способствующего повышению рентабельности инвестиций в маркетинговую деятельность.

Пути повышения эффективности маркетинга для предприятий в сфере обслуживания многообразны. При выборе тех или иных направлений преобразований определяют их влияние на выполнение целевых программ, бюджетность, оперативность и надежность системы маркетинга, и повышение ее конкурентоспособности и т.д. [1; с. 59]

Выделим 4 основных направлений повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятия:

1. Создание целостной, диалектической, гибкой системы маркетинга, которая должна быть адаптивной и восприимчивой к спросу потребителей, рыночным изменениям, инновациям в сфере маркетинга, научным исследованиям, мировому бизнесу. На предприятиях целесообразно создать службу маркетинга, которая была бы главным структурно-функциональным звеном маркетингового управления и обеспечивала бы взаимодействие работников аппарата управления со сферой производства.

2. Рационализация маркетинговой функциональной организации обеспечивает грамотное распределение должностных функций между работниками управления и производства. Закрепление обязательных для исполнения функций за службой маркетинга и другими подразделениями сфер управления и производства способствует созданию возможности для появления программного маркетинга.

3. Улучшение кадровой политики и работы с кадрами. Предприятия, которые стремятся поддерживать эффективность своей деятельности, много внимания уделяют подготовке, повышению квалификации специалистов в сфере маркетинга – маркетологов, а также вопросам маркетинговой подготовки остальных работников и руководителей. Достаточно эффективно на работников влияют стажировки в вузах, на передовых предприятиях, за рубежом, а также различного рода конференции и семинары.

4. Внедрение научно обоснованных технологий маркетинга. Данному фактору повышения эффективности, к сожалению, уделяют небольшое внимание. Причиной таких обстоятельств является то, что руководители и специалисты слабо владеют теорией и практикой маркетинговой деятельности.

Помимо перечисленных направлений следует отметить применение многими прогрессивными предприятиями сферы обслуживания такого современного инструмента как мобильного маркетинга. Для осуществления взаимодействия с аудиторией этот инструмент маркетинга задействует различные технические средства, включая телефоны, КПК и ноутбуки, соответственно информация может передаваться в различных формах: короткие текстовые (SMS) и мультимедийные (MMS) сообщения, интернет по протоколу беспроводного доступа (WAP), услуги в сетях (3G и 4G), передача данных через Bluetooth и ИК-порт, включение рекламы в системы навигации (GPS) и др. [2, с. 53].

Мобильный маркетинг обладает целым рядом достоинств, выгодно отличающих его от других видов маркетинговой деятельности, в числе которых: мобильные устройства обладают такими характеристиками, как повсеместная доступность, высокий уровень готовности к эксплуатации в любое время и в любом месте, владение большинством потенциальных клиентов, относительно низкая стоимость и простота в обращении; максимальный охват целевой аудитории, обусловленный сокращением до минимума потерь информации благодаря персонализации; возможность для маркетологов сегментировать целевую аудиторию [3; с. 34], поскольку передаваемая на мобильные устройства реклама создается для каждого пользователя с учетом его пола, возраста и личных интересов. Кроме того, такая информация может помочь в оценке и отборе одного или нескольких сегментов рынка для выхода на них со своими товарами и услугами.

Подводя к итогу всё вышесказанное, можно сделать вывод, что предпосылками эффективного ведения маркетинговой деятельности на предприятии будут считаться выявление и реализация наименее затратных и наиболее доступных направлений деятельности в данной сфере функционирования предприятия. Посредством маркетинга предприятия могут раскрывать свой потенциал, а применение мобильного маркетинга становится эффективным и востребованным средством стимулирования сбыта, открывая новые возможности для предпринимательской деятельности, внося в маркетинг предприятия элемент интерактивности, переводя его стратегию развития на качественно иной уровень и помогая в развитии и достижении поставленных целей.

Список литературы:

1. Ламбен, Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст] / Ж.Ж. Ламбен. – СПб. : Питер, 2009. – 800 с.
2. Майкл, А. Мобильный маркетинг. Создание конкурентного преимущества с помощью беспроводных технологий [Текст] / А. Майкл, Б. Солтер. – М. : Группа ИДТ, 2010. – 256 с.
3. Холланд, Г. Мобильный маркетинг [Текст] / Г. Холланд, К. Баммель. – М. : Вершина, 2010. – 208 с.

Раджабова Э.И., Джабирова М.Д., Гаирбекова Б.Д.

Дагестнанский государственный институт народного хозяйства

ПЕРСПЕКТИВЕН ЛИ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ?

В данной статье охвачена проблема налогообложения недвижимости на современном этапе. Его принятие неоднократно откладывалось в связи с неготовностью налоговой системы и волнениями среди населения. Однако планируется принять ряд мер в виде универсальных вычетов при введении налогов и предоставление налоговых льгот отдельным категориям граждан. Хотелось заметить, что отношение народа к такому нововведению негативное.

Единый налог на недвижимость должен был вступить в силу в 2012 году, но так как у Правительства не было для этого достаточно времени и средств его принятие отложили до будущих времен. Основное отличие нового налога – рассчитываться он будет, исходя из рыночной, а не кадастровой (часто символической) стоимости недвижимости.

Переход на единый налог, привязанный к рыночной стоимости недвижимости, задумывался российскими властями достаточно давно. С этой целью создан и продолжает функционировать Единый кадастр недвижимости. На сегодняшний день кадастровый учет в России покрывает около 80 % от общей площади территории страны.

Согласно последним заверениям Минфина, единый налог на недвижимость должен быть принят в 2014 году. При этом ожидается, что ставка единого налога составит 0,1 % от кадастровой стоимости недвижимости, исчисляемой по рыночным ценам.

Думается, что расходы по проведению оценки недвижимости лягут на плечи не согласных с величиной налога на недвижимость собственников, а таких может быть достаточно много.

Многие люди недоверчиво относились к новому налогу, а в некоторых городах и вовсе стали собирать подписи против «Закона о налоге на недвижимость». Законодательные органы были готовы к негативному отношению общества, и именно поэтому принятие закона неоднократно откладывалось, чтобы устранить вышеупомянутые проблемы.

Минэкономразвития, предлагает установить **универсальный вычет при введении единого налога на недвижимость**, т.е. установить такую норму площади жилья, за которую не нужно будет платить налоги вообще. Или другой вариант – введение денежного «социального вычета» в определенную сумму, в пределах которой будущий налог на недвижимость взиматься не будет. Есть и следующий подход – сделать дифференцированную систему ставок и облагать повышенным налогом только элитную недвижимость.

С момента своего появления, идея пересмотра налогооблагаемой базы имущества вызывает серьезную озабоченность среди малообеспеченной части населения. Если сегодня при ставке налога на недвижимость максимум в 2% от оценки БТИ этот самый налог на любую квартиру составляет, как правило, не более 1 000 рублей в год для разных слоев налогооблагаемого населения, то в будущем он может доходить до нескольких десятков тысяч.

Помимо этих проблем, негативный момент от введения единого налога на недвижимость заключается в том, что подобный шаг правительства может спровоцировать передел на жилищном рынке. Тысячам семей, возможно, придется покинуть занимаемое ими жилье из-за невозможности платить по высокой налоговой ставке, т.е. может произойти отток малоимущих граждан из престижных районов.[1]

В такой ситуации могут оказаться не столько инвалиды и пенсионеры, которые наверняка получают социальные льготы, а скорее семьи со средним и небольшим уровнем доходов, занимающие большие квартиры, доставшиеся им в результате бесплатной приватизации.

Считаем, несправедливо проводить рыночную оценку жилья в условиях, когда расходы на строительство завышены в силу коррупционных факторов. Не до конца продуманный единый налог на недвижимость может стать дополнительным препятствием для развития ипотеки, поскольку спрос на жилье бизнес-класса неминуемо упадет. Также может замедлиться процесс приватизации из-за страха россиян перед большим налогом. Большое волнение населения связано с льготами по налогу для отдельных граждан.

Увеличение суммы налога может оказать существенное влияние на стоимость недвижимости за счет увеличения объемов продаж жилья большого метража в престижных районах, принадлежащего малообеспеченным гражданам. Им станет накладно содержать свои большие квартиры. Как результат, еще больше вырастет спрос на квартиры с небольшим метражом.

Помимо изменений на рынке купли-продажи жилья, увеличение налога на недвижимость может отразиться и на рынке аренды, поскольку многие арендодатели вынуждены будут включать размер налога на жилье в стоимость арендной платы.

Есть риск того, что некоторые чиновники на местах захотят «подзаработать» на работе оценочных комиссий. Им будет достаточно «договориться» с оценщиками, чтобы те намеренно завышали рыночную стоимость объектов. В таком случае, несогласные с результатами оценки, вынуждены будут платить деньги за рассмотрение апелляции или «обращаться» напрямую в местную администрацию.[2]

Желание президента поскорее перейти к практике **взимания единого налога на недвижимость** может привести к самым неожиданным последствиям, которые могут быть как негативные, так и позитивные. Правда, на мой взгляд, в последнее верится с трудом. Как бы то ни было, прежде чем что-то предпринять, необходимо «семь раз отмерить» и подойти к данному вопросу учитывая положение среднего класса населения России.

Список использованной литературы:

1. <http://flatinthecity.ru/nedvizhimost-nalogi/nalog-na-nedvizhimost-ugrozhayut-vvesti-s-2014-goda/>
2. http://www.buhvesti.ru/2011_news/nalog_na_nedvizhimost_2013_0956

Рашева Н.Ю., кандидат юридических наук, заведующая кафедрой гражданского и корпоративного права

ФГБОУ ВПО «Мурманский государственный технический университет»

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТНО-MOДУЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Одна из целей Болонской декларации – введение системы перезачетных единиц трудоемкости, позволяющей обеспечить крупномасштабную студенческую мобильность, а также право выбора студентом для изучения соответствующих дисциплин. Данная цель реализуется на основании действия кредитно-модульной системы, состоящей из внедрения так называемых кредитов (зачетных единиц), в использовании модулей как базовых элементов (блоков), отражающих организационно-содержательную сторону обучения.

Динамичное развитие высшего профессионального образования в России, вызванное социальными потребностями общества и интеграцией в европейское и мировое образовательное пространство, обусловило изменение главных ориентиров в образовательной деятельности в ВУЗе.

Необходимость реформирования образовательного законодательства в настоящий период вызывается объективными противоречиями в образовательной сфере. Динамичное развитие и процессы модернизации системы образования наряду с разрывом между потребностями образовательной практики и ее законодательным обеспечением являются основными факторами, определяющими на современном этапе необходимость содержательной корректировки институтов образовательного права. В числе прочих, указанные причины послужили основанием для разработки и принятия Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [1].

Кроме того, в соответствии со Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [2] содержание обеспечения национальной безопасности включает и сферу образования, в том числе высшего, стратегической целью которого является повышение уровня профессиональных качеств кадров высшей квалификации.

Вышеизложенные аспекты подчеркивают актуальность и несомненную своевременность, значимость настоящего исследования, особенно для России, обладающей значительным потенциалом в области высшего образования, национальная система высшего

образования которой в условиях глобализации стала неотъемлемой частью мирового образовательного пространства.

Как известно, реформирование высшего профессионального образования в Российском государстве неразрывно связано с целями Болонской декларации. Первой ее целью является принятие системы сопоставимых степеней на основе внедрения двух основных циклов обучения: бакалавров и магистров. Первый цикл должен длиться не менее трех лет. Продолжительность второго – пять лет. Он завершается получением степени магистра или доктора [8; с. 131].

Вторая цель заключается в содействии европейскому сотрудничеству в обеспечении качества образования за счет, прежде всего разработки сопоставимых критериев, методологий и стандартов транснационального образования.

Третья цель – это содействие необходимым европейским воззрениям относительно развития учебных планов, совместных программ обучения, практической подготовки и проведения научных исследований.

И, наконец, такая цель Болонской декларации, как введение системы перезачетных единиц трудоемкости, позволяющей обеспечить крупномасштабную студенческую мобильность, а также право выбора студентом для изучения соответствующих дисциплин [8; с. 131].

Последняя из перечисленных целей реализуется на основании действия кредитно-модульной системы. Она состоит, во-первых, во внедрении так называемых кредитов или как принято их именовать в российских нормативных источниках и публикациях зачетных единиц и, во-вторых, в использовании модулей как базовых элементов (блоков), отражающих организационно-содержательную сторону обучения.

Роль системы кредитов заключается в том, что для получения соответствующей квалификации студент должен набрать необходимое количество единиц трудоемкости в одном или нескольких университетах.

Следует отметить, что исчисление единиц трудоемкости базируется на действии так называемой системы кредита – European Credit Transfer (ECTS), являющейся накопительной системой. Credit – это зачет, удостоверение о прохождении какого-либо курса или его части в учебном заведении, например, части курса гражданского права.

Кредитная единица выражается в достижении определенных результатов обучения за соответствующее количество учебного времени. При этом она включает трудозатраты, как студента, так и преподавателя для получения требуемого образовательного результата. Если трудозатраты рассматривать через призму учебного времени то его составляющими будут часы, предназначенные для аудиторных занятий и для самостоятельной работы студентов [9; с. 68].

Определенное количество кредитных единиц присваивается каждому учебному курсу. Оно отражает вклад учебного курса в общую нагрузку студента. Понятно, что, например, для гражданско-правовой специализации количество кредитных единиц отводимых на изучение цивилистических дисциплин должно объективно гарантировать достижение конечного результата – подготовки выпускника-цивилиста.

Таким образом, кредитная система является, по сути, рассчитанным показателем объема учебной нагрузки и временных затрат, необходимых для освоения этого или иного курса и учебной программы в целом.

Методология расчета учебной нагрузки и временных затрат для освоения соответствующего курса или учебной программы подготовки юриста гражданско-правовой специализации (как и любой другой) базируется на нормативах разработанных Министерством образования РФ [6]. Министерством рекомендована методика расчета трудоемкости основных образовательных программ высшего профессионального образования в зачетных (кредитных) единицах еще до подписания Россией Болонской декларации. Эта методика исходит из того, что зачетная (кредитная) единица равна тридцати шести академиче-

ским часам общей трудоемкости. Максимальный объем учебной нагрузки студента в неделю составляет 1,5 зачетные (кредитные) единицы.

Заметим, что при традиционной лекционно-семинарской педагогической технологии высшего образования учебный год состоит из 34 недель собственно обучения и 6 недель сессий, то есть составляет 60 зачетных (кредитных) единиц. Исходя из приведенных цифровых данных, составляются необходимые учебные документы.

Следовательно, кредитная единица становится расчетным показателем объема учебной нагрузки и временных затрат необходимых для освоения соответствующего курса и учебной программы в целом. Использование кредитной системы открывает перед студентом возможность получения соответствующей квалификации путем накопления необходимого количества единиц трудоемкости, то есть кредитных единиц. При этом, как уже отмечалось, не имеет значения, получил ли он кредитные единицы в одном высшем учебном заведении или в нескольких.

Как подчеркивается в Болонской декларации, «внедрение системы кредитов по типу ECTS (европейской системы перезачета зачетных единиц трудоемкости) является надлежащим средством поддержки упоминавшейся крупномасштабной студенческой мобильности» [7].

Вторая составляющая кредитно-модульной системы представляет собой модульную базу структурирования организационно-содержательных частей обучения. Переход на модульную систему построения учебного процесса – еще один важный аспект реформирования российского высшего образования. Как правило, модуль включает несколько дисциплин, причем это не случайный набор, а определенная система. Модуль объединяет родственные дисциплины или дисциплины близкие по содержанию. Соответственно, модульная система предполагает организацию дисциплин в блоки не по формальному, а по проблемно-тематическому принципу. Это дает возможность студенту осознанно выбирать не только направление, но и конкретные содержательные элементы обучения. Речь идет о формировании максимально индивидуализированного обучения в высшей школе.

Каждый модуль создает целостное представление о соответствующей предметной области знаний, что является гарантией формирования определенных компетенций, которыми должен обладать студент по завершении освоения конкретного модуля.

Важно подчеркнуть, что использование кредитно-модульной системы в российском высшем образовании требует разработки принципиально новых государственных образовательных стандартов существенных изменений учебных планов программ и других учебных документов.

Вместе с тем, нуждается в переосмыслении ряд аспектов методического характера. Переход ВУЗов к кредитно-модульной системе обучения ставит вопрос о резком увеличении контрольных мероприятий связанных с проверкой знаний студентов.

По мнению С.А. Ивановой, среди известных форм контроля на первый план выходит применение тестовых технологий на базе компьютерной техники [8; с. 133]. Их преимущество состоит в том, что при минимальных затратах учебного времени на тестирование охватывается максимальное количество обучаемых.

Эффективность использования тестовых технологий зависит от ряда факторов и, прежде всего, от оборудования учебных аудиторий необходимым количеством компьютерной техники и наличия программного обеспечения. Решение этих технических вопросов зависит от возможности ВУЗов и требует дополнительного финансирования.

На наш взгляд, важно иметь высококачественные комплекты заданий в тестовой форме. Для этого преподаватели, занимающиеся их подготовкой, должны быть вооружены единой методологией разработки заданий в тестовой форме.

Кроме того, еще один важный момент успешного внедрения кредитно-модульной системы связан с возрастанием требований к профессорско-преподавательскому составу не только с позиции его профессиональной подготовки, но и уровня компьютерной гра-

мотности готовности овладевать и изменять на практике инновационные педагогические приемы и методы обучения.

Отметим, что вопросы разработки и внедрения кредитно-модульной системы как составной части реформирования российского высшего образования с учетом вхождения нашей страны в Болонский процесс нашли нормативную регламентацию, прежде всего в Постановлении Правительства РФ от 23 декабря 2005 г. № 803 «О федеральной целевой программе развитие образования на 2006-2010 годы» [3], а также в приказах Министерства образования и науки РФ от 15 февраля 2005 г. № 40 «О реализации положений Болонской декларации в системе высшего профессионального образования Российской Федерации» [4], от 29 июля 2005 г. № 215 «Об инновационной деятельности высших учебных заведений по переходу на систему зачетных единиц» [5].

Можно сделать вывод о том, что модульная технология обучения дает возможность при оценке успеваемости студента отслеживать динамику и оценивать плодотворность его работы в течение всего периода обучения, учитывая при этом ее напряженность и результативность, а также своевременно выявлять и корректировать причины снижения успеваемости, то есть позволяет студенту более качественно осваивать ту или иную дисциплину.

Кредитно-модульная система позволяет регулировать многостороннюю деятельность университета – программу обучения, учебный план, расписание занятий, оценку знаний студентов, определение нагрузок преподавателей и т.д. Эта система дает возможность реально оценить деятельность преподавателя и студента, обеспечивает свободу обучения.

По нашему мнению, внедрение кредитно-модульной системы в университете и модульной технологии при изучении дисциплин изменит организацию и планирование учебного процесса и, несомненно, повысит качество обучения в ВУЗе.

В целом же перенесение основных идей Болонской декларации на российскую образовательную почву невозможно без приведения фундаментальной законодательной базы, регулирующей образование в России, к международным стандартам. В первую очередь это касается основного законодательного акта об образовании – Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации».

Таким образом, представляется целесообразным дополнить Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» статьей 15.1. «Кредитно-модульная система организации образовательного процесса» следующего содержания:

«1. При реализации профессиональных образовательных программ может применяться кредитно-модульная система организации образовательного процесса, основанная на блочно-модульном принципе представления содержания образовательной программы и построения учебных планов, использовании системы зачетных единиц (кредитов) и соответствующих образовательных технологий. Введение такой системы организации образовательного процесса по каждому направлению подготовки и специальности основных профессиональных образовательных программ предусматривается соответствующим федеральным государственным образовательным стандартом.

2. Система зачетных единиц (кредитов) применяется для определения объема учебной нагрузки и временных затрат, необходимых для освоения учебного курса, предмета, дисциплины, модуля или образовательной программы в целом. Зачетная единица (кредит) представляет собой унифицированную единицу измерения трудоемкости учебной нагрузки обучающегося, которая включает все виды его учебной деятельности, предусмотренные в учебном плане, в том числе, аудиторную и самостоятельную работу, стажировки, практики и др.

3. Порядок организации образовательного процесса с использованием зачетных единиц (кредитов) определяется федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования».

Список литературы:

1. Об образовании в Российской Федерации : федер. закон Рос. Федерации от 29 дек. 2012 г. № 273-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 дек. 2012 г. :

одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 26 дек. 2012 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2012. – № 53 (ч. 1). – Ст. 7598.

2. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года : указ Президента Рос. Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2009. – № 20. – Ст. 2444.

3. О Федеральной целевой программе развития образования на 2006 – 2010 годы : постановление Правительства Рос. Федерации от 23 дек. 2005 г. № 803 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2006. – № 2. – Ст. 186.

4. О реализации положений Болонской декларации в системе высшего профессионального образования Российской Федерации : приказ Министерства образования и науки Рос. Федерации от 15 февр. 2005 г. № 40 // Бюллетень Министерства образования и науки Рос. Федерации. – 2005. – № 4.

5. Об инновационной деятельности высших учебных заведений по переходу на систему зачетных единиц : приказ Министерства образования и науки Рос. Федерации от 29 июля 2005 г. № 215 // Бюллетень Министерства образования и науки Рос. Федерации. – 2005. – № 10.

6. Письмо Министерства образования Рос. Федерации от 28 нояб. 2002 г. № 14-59-988 ин/13 [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». – Загл. с экрана.

7. Зона Европейского высшего образования. Совместное заявление европейских министров образования («Болонская декларация») (Болонья, 19 июня 1999 г.) [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». – Загл. с экрана.

8. Магистратура: проблемы методики преподавания юридических дисциплин [Текст] : монография / под ред. С. А. Ивановой. – М. : Юркомпани, 2012. – 352 с.

9. Князев, С. Т. «Кредиты доверия» : ECTS как инструмент обеспечения академической и профессиональной мобильности [Текст] / С. Т. Князев // Аккредитация в образовании. – 2009. – № 32. – С. 68-71.

**Романов А.П., гл.специалист Департамента по лесным отношениям РС(Я),
Ткалина И.В., начальник отдела Департамента по лесным отношениям РС(Я),
Григорьев В.П., к.э.н. ведущий научный сотрудник ИРЭС ФГУ им.М.К. Аммосова**
**ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ
ЛЕСОСЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)**

Приведены запасы и структура запасов лесов республики в результате реализации предложенных направлений развития лесопромышленного комплекса по инновационным технологиям будет создан один из ведущих секторов экономики республики, способной улучшить экологию и создать альтернативные источники топлива в малой энергетике обеспечивая значительный экономический эффект.

Общий запас всех лесов в Республике Саха (Якутия) составляет 8,8 млрд. куб. м, из них запас спелых и перестойных насаждений, т.е. насаждений по своему возрасту разрешенных к рубке, составляют 5,2 млрд. куб. м (59%), из них возможных к эксплуатации 2,2 млрд. куб. м (25%), из них экспортных 433,68 млн. куб. м (20%). Наиболее производительные леса в республике сосредоточены в южной группе улусов, где производительность лесов достигает до 250-300 куб.м./га. Здесь сосредоточено ядро деревообрабатывающей промышленности республики. К южной группе улусов относятся следующие улусы: Ленский (338,3 млн. м3), Олекминский (728,58 млн. м3), Усть-Майский (416,33 млн. м3) и Алданский (685,21 млн. м3) улусы. В этих улусах сосредоточены основные запасы деловой древесины экспортного качества. В последнее время Правительством Республики Саха (Якутия) уделяется большое внимание восстановлению утраченных позиций в лесной отрасли, и для этого разработаны мероприятия по развитию лесопромышленного комплекса Республики Саха (Якутия). Учитывая последние тенденции в лесопромышленном сегменте мировой экономики, появление новых технологий и рынков, бурное развитие

биоэнергетики, в перспективе лесопромышленный комплекс должен начать интегрироваться в региональную и мировую экономику и стать одним из ведущих и стабильных секторов экономики Республики Саха (Якутия). В связи с этим, планируется увеличивать как объемы заготовки, так и объемы переработки. Соответственно увеличатся объемы отходов на всех этапах производства. На данный момент отрасль ярко демонстрирует движение в сторону ресурсосберегающих и инновационных технологий, соответствующих всем экологическим стандартам. В республике формирование на начальный этап по созданию альтернативной системы малой энергетики, ориентированной на потребление биотоплива (пеллеты, брикеты, щепа и т.п.) из отходов лесозаготовительной и лесоперерабатывающей деятельности. Реализация данного проекта направлена на получение экономического эффекта (прибыли) за счет утилизации отходов от лесозаготовительной и лесоперерабатывающего производства, проведения санитарной очистки лесов от горельников и низкосортной древесины, а также древесины, поврежденной насекомыми.

К числу которых следует отнести производство современного инновационного продукта, как пеллет.

Пеллеты (пелеты, пеллетс, древесные топливные гранулы) – твердое топливо для котлов и отопления. Пеллеты – представляют собой прессованные отходы лесопиления: стружку, опилки, горбыль, обрезки, переработанные лесосечные отходы: тонкомерную и дровяную древесину, верхушки, откомлевки, ветки, искривленные стволы, горельники и т.п., изготовленные без применения каких-либо химических добавок, что и обеспечивает экологическую чистоту топлива. Иными словами, это те же самые дрова, сформированные в удобную для транспортировки и хранения форму. Фасовка/упаковка пеллет осуществляется в мешках по 15 и 33 кг, а также в биг-бегах массой 1 тн. Помимо основных преимуществ пеллет: стоимости и автоматической подачи существует еще целый ряд плюсов использования пеллет как топлива: Удобство при транспортировке и хранении. В отличие от жидкого и газообразного топлива пеллеты не требуют специальных условий для хранения и транспортировки. С другой стороны, у Вас отсутствуют ограничения по увеличению мощности (в отличие от электричества и газа).

Важными преимуществами нового вида топлива являются:

Низкая пожароопасность, удобство загрузки, возможность автоматизации подачи топлива, что не требует специальных условий (за исключением отсутствия прямого увлажнения) хранения. Возможно перепрофилирование места хранения пеллет в летний период под другие цели. Отсутствие неприятного запаха. Простота очистки горелок и технического обслуживания котлов и каминов. Возможность побочного использования пеллет (например: как наполнителя или абсорбента). Кроме того использовано пеллет является практически безотходным.

Утилизация отходов. Пепел и зола, получаемые при сгорании пеллет составляет менее 0,5%. Возможно использование золы как удобрения в сельском хозяйстве и на приусадебных участках. Автономность. Применение пеллет как топлива позволяет потребителям не зависеть от компаний монополистов (газ, электричество), а также внешних условий (повреждение линий электропередачи, трубопроводов, воровства и т.д.). Не требует длительных согласований на подключение (в отличие от электричества или газа). Биоэффективные топливные гранулы – пеллеты производят, в данном случае, из отходов древесины и коры без использования химических закрепителей. Размеры древесных гранул составляют 6-8 мм в диаметре и 5-25 мм длиной, в зависимости от используемого сырья и качества производства пеллет (в основном гранулятора). Теплотворная способность пеллет равна 5 кВт/час на один килограмм (4500 Ккал/кг), другие виды топлива могут обладать более высокой теплотворной способностью, но благодаря не высокой рыночной стоимости пеллет, они являются одним из самых выгодных видов топлива для отопления.

По тепловым свойствам пеллеты превосходят даже каменный уголь (теплота сгорания равна 5 кВт/ч на 1 кг), при этом обладают уникальными экологическими показателями.

Экономичность древесных гранул. При сжигании 1 т гранул выделяется столько тепловой энергии, как при сжигании: 1600 кг – древесины; 475 м³ – газа; 500 л – дизельного топлива; 685 л – мазута. При сжигании пеллет достигается КПД до 94%, при этом количество золы не превышает 1% от общего объема используемых гранул. Образующиеся зольные остатки могут использоваться как отличное удобрение для почвы.

При хранении древесные гранулы не самовоспламеняются при повышении температуры, т.к. не содержат скрытых пор. Не взрывоопасны, в отличие от газа и солярки. Не имеют запаха, в отличие от стандартных видов топлива (газа, солярки и т.д.). Не впитывают влагу из воздуха, поэтому их высокая теплотворность не снижается со временем. Следовательно, оборудование специальных хранилищ для гранул не требуется. Гранулы легко поддаются автоматизации за счет хорошей сыпучести, что делает их удобными в использовании в частном секторе, гранулы могут храниться в непосредственной близости от жилых помещений.

Рост производства пеллет тесно связан с развитием деревообрабатывающей промышленности. Стимулирование глубокой переработки древесины будет способствовать увеличению количества древесных отходов и, соответственно, росту объемов доступного сырья для пеллетного производства. Растущие цены на электричество, нефть, уголь и газ. Позволяют оптимистично рассматривать перспективы использования пеллетов, как альтернативность источника энергии и тепла. Несмотря на то, что пока цены на уголь и газ ниже стоимости пеллет, но они стабильно растут. По информации РАО ЕЭС за 2006-2007 годы рост цен на уголь и газ составил 27 и 22% соответственно, и в ближайшие годы тенденция будет сохраняться. В связи с этим, популярность древесных пеллет возрастет. По мере развития рынка оборудования для сжигания биотоплива, а также инфраструктуры самого биотопливного рынка, экономические показатели котельных на ископаемом и возобновляемом топливе постепенно уравниваются. Сжигание топливных брикетов в промышленных масштабах, равно как и для отопления частных домов, во многих случаях оказывается не менее выгодным, чем сжигание угля, мазута или газа.

Неравномерность распределения ресурсов ископаемых видов топлива на огромной территории, в связи с чем, они перевозятся на значительные расстояния для снабжения районов с небольшими запасами нефти, газа и угля. Подписание Россией Киотского протокола и постепенное внедрение механизмов торговли квотами на выбросы парниковых газов. Эти механизмы в ближайшем будущем должны обеспечить дополнительный приток финансирования в проекты перевода котельных и ТЭЦ на экологические энергоносители.

Увеличение спроса на древесно-топливные гранулы ожидается и с ростом объемов малоэтажного строительства. В настоящее время на российском рынке жилья наблюдается устойчивая тенденция увеличения ввода индивидуальных жилых домов, что соответствует общемировым тенденциям.

А в условиях северных регионов такая технология может стать прорывным в обеспечении Программы «Жилье».

Перспективы развития внутреннего рынка связаны, прежде всего, со строительством малоэтажного жилья, особенно, коттеджных поселков. С ростом доходов граждан увеличивается количество людей со средним достатком, покупающих загородное жилье, а благодаря усилиям производителей пеллет и пеллетного оборудования растет информированность населения о преимуществах отопления домов с использованием каминов и котлов на пеллетах. Для частного коттеджа пеллеты являются самым дешевым видом топлива по сравнению с дровами, мазутом, углем, дизелем и электроэнергией. При этом установка пеллетного котла или даже профессиональной котельной может обойтись дешевле, чем получение лимитов и подвод газа. Возрастает заинтересованность в использовании топливных гранул и на предприятиях промышленности и ЖКХ.

Основные задачи на среднесрочную перспективу связаны ускоренным развитием переработки древесины в Южной части Якутии, а именно: механической переработки древеси-

ны (выпуск качественной лесопроductии), развитие биоэнергетики как в части производства биотоплива (пеллеты, брикеты) так и в части использования биотоплива для коммунальной энергетики и выработке электроэнергии, развитие химической переработки древесины из отходов от лесозаготовительной деятельности – производство дигидрокверцетина.

В результате 5 инвестиционных проектов в области освоения лесов с общим объемом инвестиций в сумме около 2,1 млрд.рублей вошли в государственную программу «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 года»:

– *Создание лесозаготовительного и лесоперерабатывающего производства с выпуском дигидрокверцетина», пос.Пеледуй Ленского района Республики Саха (Якутия).*

– *Создание производства по выпуску деревянных домов по немецкой технологии МНМ в г.Якутске Республики Саха (Якутия).*

– *Создание производства по заготовке и глубокой переработке древесины в пос.Усть-Мая Усть-Майский район Республики Саха (Якутия).*

– *Запуск существующего законсервированного Ленского деревообрабатывающего комплекса в рамках развития промышленного кластера Южная Якутия.*

– *Модернизация и создание современного домостроительного комплекса на территории Республики Саха (Якутия).*

**Романов А.П., гл.специалист Департамента по лесным отношениям РС(Я),
Ткалина И.В., начальник отдела Департамента по лесным отношениям РС(Я) ,
Григорьев В.П., к.э.н. ведущий научный сотрудник ИРЭС ФГУ им.М.К. Аммосова
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЛЕСОСЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)**

В статье приведены запасы лесного фонда. Потенциал лесосырьевых ресурсов его породный состав. Отмечено, что возможности лесного комплекса республики используются явно недостаточно. Показаны рациональные направления использования лесосырьевых ресурсов, где акцент делается на глубокую переработку древесины и экспорт высоколиквидной и конкурентоспособной лесопроductии.

В Якутии, экономику которой формирует добывающая промышленность, лесная отрасль не относится к профилирующим производствам. На ее долю приходится около 1% от общего объема промышленной продукции. Продукция лесопромышленного комплекса идет, в основном, на удовлетворение внутреннего рынка, лишь 10%¹ лесопроductии вывозится за пределы республики. Вместе с тем региональная власть не ставит перед предприятиями отрасли задачу крупномасштабного освоения лесов. Акцент сделан на развитие глубокой переработки древесины с конечным выходом продукции, ориентированной на экспорт, что гарантирует увеличение бюджетов всех уровней.

Якутия, обладая значительными лесосырьевыми ресурсами (общий запас древесины оценивается более 9 млрд. куб.м), использует их всего на 3%. В республике заготавливают более 2,0 млн.куб.древесины. В основном осваивают спелый или перестойный хвойный лес, которого за предыдущие годы накопилось немало.

Около половины заготовленной древесины уходит на отопление жилых домов и производственных помещений. Другой источник потребления леса – строительство и ремонт, поскольку в связи с удаленностью населенных пунктов от основных транспортных магистралей, а также дороговизной строительных материалов, для возведения объектов местные жители вынуждены использовать древесину.

Из общего объема производимой пилопроductии только 10% поставляют на экспорт или в другие регионы России. Потенциал лесных ресурсов Республики Саха Якутия,

¹ Подпрограмма №3 «Развитие лесной и лесоперерабатывающей промышленности» государственной программы Республики Саха (Якутия) «Развитие лесного хозяйства на 2012-2016 годы», утвержденной Указом Президента Республики Саха (Якутия) 10.10.2011 года № 947.

как с позиции удовлетворения внутренних потребностей, так и развития экспорта продукции ЛПК используется явно недостаточно.

Существенное влияние на состояние лесной и деревообрабатывающей промышленности оказывает климат. Процент лесистости колеблется в широких пределах от 93% на юге и до 25% на севере. Основные запасы леса в объеме 1,12 млрд.куб.м. сконцентрированы в южных районах Якутии. Именно они призваны стать базой для развития крупной лесной промышленности.

Вместе с тем, стратегическое значение для развития региона имеют большие запасы деловой древесины и соседство с экономически более развитыми регионами – Приамурьем и Дальним Востоком. Этот фактор делает невыгодным реализацию деловой древесины за пределы республики. Одной из определяющих проблемой отрасли является моральный физический износ технологического оборудования, используемое на предприятиях лесопромышленного комплекса республики, которое не позволяет якутской лесопroduкции конкурировать на рынке. Кроме того, постоянное повышение цен на горюче-смазочные материалы, тарифов на перевозки железнодорожным и водным транспортом увеличивают стоимость заготовки и транспортировки леса.

Сдерживающим фактором развития лесопромышленного комплекса в ближайшей перспективе станут трудовые ресурсы. Мотивация труда, как известно, определяется уровнем заработной платы, которая у работников лесопромышленного комплекса в 2013 году составил 18824 рублей в месяц по республике в целом, что вынуждает работающих уходить в другие более высокооплачиваемые отрасли промышленности.

Развитие лесопромышленного производства на базе новых технологий, с применением современных машин и оборудования, требует квалифицированной рабочей силы и компетентных менеджеров.

Одним из основных параметров развития лесопромышленного комплекса в Республике Саха является обеспечение доступности лесного фонда, что в первую очередь связано с развитием лесодорожной инфраструктуры. Если в среднем по России обеспеченность дорогами на 1 тыс. га лесного фонда составляет 1,2 км, то в Якутии по нашим расчетам лишь – 0,12 км, а в наиболее перспективной для освоения Южной зоне (Алданское, Ленское, Олекминское, Нерюнгринское, Усть-Майское лесничество) – только 0,11 км, что более чем в 100 раз ниже нормативной потребности. В связи с этим, из-за неудовлетворительного строительства дорог лесозаготовительная промышленность превратилась в отрасль сезонного действия, поскольку вывозка древесины из большинства делянок возможна только в зимнее время. В данный момент вопросы дорожного строительства решаются лишь в том случае, если у лесозаготовительных предприятий есть дополнительные средства на развитие сети магистральных лесовозных дорог.

Для устранения этой проблемы необходимо решить вопрос по развитию дорожной инфраструктуры, а также решить проблемы с занятостью населения «лесных» поселков, увеличить зону активного лесопользования, повысить эффективность противопожарной работы.

В настоящее время муниципальные органы сосредоточили свое внимание на создание инфраструктуры, необходимой как объективной реальности для социально-экономического развития территории, которая в свою очередь окажет положительное влияние на развитие лесоперерабатывающей промышленности всей республики. Железнодорожная линия Томмот-Якутск (п. Нижний Бестях) будет проходить в меридиональном направлении по территории Нерюнгринского, Алданского, Хангаласского и Мегино-Кангаласского районов. С вводом в эксплуатацию железной дороги в республике появятся новые зоны экономического роста. В сферу круглогодичного транспортного сообщения будут интегрированы центральные, восточные и западные районы республики с охватом 83% населения. С переключением перевалки грузов с железной дороги в речных портах Якутского транспортного узла на суда смешанного «река-море» плавания, изменится схема, повысится эффективность доставки леса в арктические районы. Мощный толчок к развитию получают действующие предприятия.

Запас лесного фонда рассматриваемых территорий составляет 35% (3089,4 млн. куб.м.) от общего по республике (8825,61 млн. куб.м.). Породный состав по запасу лесного фонда следующий: лиственница – 85%, сосна – 12,3%, береза – 1,5%, кедр – 0,7%. По имеющимся ресурсам прилегающие районы к железной дороге станут ведущими лесосырьевыми базами для развития лесной и лесоперерабатывающей промышленности республики.

Таким образом, в долгосрочной перспективе, важнейшим фактором развития отрасли является ввод в эксплуатацию железной дороги Томмот-Якутск, что позволит предприятиям лесопромышленного комплекса увеличить объемы реализации выпускаемой продукции за пределы республики, в том числе на экспорт за счет круглогодичной поставки, а так же позволит освоить в бассейне рек Лены и Алдана около 1,5-2,0 с занятостью населения млрд.куб.м. древесины, в конечном счете повысит комплексное и рациональное использование природных ресурсов региона, в том числе лесосырьевых.

***Романов А.П., гл.специалист Департамента по лесным отношениям РС(Я),
Ткалина И.В., начальник отдела Департамента по лесным отношениям РС(Я),
Григорьев В.П., к.э.н. ведущий научный сотрудник ИРЭС ФГУ им.М.К. Аммосова***
**ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА
РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)**

Показаны потенциал лесного комплекса республики и его удельный вес в мире и России. По оценкам заготовителей древесины Якутия занимает четвертое место в Дальневосточном регионе. Анализируется производственный потенциал и экспортные возможности лесного комплекса. Приведены основные направления экспорта лесопродукции и причины сдерживающие экспорт.

Леса Республики Саха (Якутия) – одно из главных природных богатств, которые в отличие от других природных богатств, являются возобновляемым естественным сырьем и рациональное его использование создает условия для рентабельной работы лесозаготовительных и деревообрабатывающих производств, образующих лесопромышленный комплекс. Поэтому центральным вопросом развития лесопромышленного комплекса является выбор способов реализации имеющегося потенциала.

Общий корневой запас древесины Республики Саха (Якутия) оценивается 8,9¹ млрд.куб.м. – около 2,5% мировых и около 11% древесных запасов России.

Значительная часть запасов древесины расположены на удаленных, труднодоступных территориях, с неразвитой или отсутствующей инфраструктурой. Установленная расчетная годовая лесосека по рубкам главного пользования составляет 30,7 млн.куб.м и используется только на 3%.

Недостаточное развитие инфраструктуры лесного комплекса (на одну тыс.га лесного фонда обеспеченность дорогами составляет 0,12 км) приводит к тому, что по объемам заготавливаемой древесины среди регионов Дальневосточного федерального округа Республика Саха (Якутия) занимает четвертое место, уступая Приморскому и Хабаровскому краю, Амурской области.

Объемы лесозаготовок в регионах Дальневосточного федерального округа, равно как и степень использования расчетной лесосеки, не является показателем экономической эффективности лесного сектора.

В регионах Дальневосточного федерального округа в структуре лесопромышленного комплекса в большей степени преобладает лесозаготовка, тогда как производство пиломатериалов не превышает 16%. В Республике Саха (Якутия), напротив, производство пилопродукции имеет тенденцию к росту. В перспективе предприятия лесной и лесоперерабатывающей промышленности могут довести объемы лесозаготовок до 3 млн. куб. м в год.

Лесопромышленный комплекс региона представлен двумя подотраслями: лесозаготовительной и лесоперерабатывающей, в которых задействовано 296 предприятий всех форм собственности, кроме микро предприятий, с численностью работающих менее 15 человек.

¹ Лесной план Республики Саха (Якутия) до 2018 года

Основные производственные мощности расположены в Южной части Республики Саха (Якутия) и г. Якутске, где выпускается более 85% товарной продукции.

За период с 2005-2012 годы представлен увеличением:

- объемов реализации лесопродукции в ценах соответствующих лет на 123%;
- заготовки леса по всем видам рубок, включая строительство линейных объектов, геологоразведочных работ и др. на 150%;
- деловой древесины на 135%.

Лесопромышленный комплекс располагает мощным производственным потенциалом и экспортными возможностями, которые реализуются неэффективно. Падение производства на крупных лесоперерабатывающих предприятиях привело к уменьшению объемов экспорта лесопродукции, что отразилось на валютной выручке, а прибыль, получаемая от экспортных поставок лесопродукции, свелась к минимуму. При этом ценность лесных ресурсов ежегодно повышается.

Устойчивое развитие лесоперерабатывающей промышленности возможно лишь при стабильно высоком уровне экспортных поставок. Только за счет экспорта можно добиться пополнения оборотных средств, создать предпосылки для осуществления модернизации и технического перевооружения, организации дополнительных рабочих мест особенно в населенных пунктах, где лесоперерабатывающие предприятия являются градообразующим фактором.

В настоящее время сдерживающим фактором экспортных поставок являются высокие водные и железнодорожные тарифы. В результате потенциал республики по поставкам лесопродукции за пределы республики, в том числе на экспорт востребован не в полном объеме. Учитывая наличие крупных лесосырьевых ресурсов, Республика Саха (Якутия) предлагает экспорт пиломатериалов, клееных и погонажных изделий и т.д., произведенных на лесопильных и деревообрабатывающих заводах, оснащенных самым современным оборудованием.

Поставка лесопродукции за пределы республики возможна по следующим транспортным магистралям:

- через Северный морской путь (морской порт Тикси);
- по реке Лене в речной порт г.Осетрово;
- по железной дороге со ст.Томмот;
- по автомобильной трассе Белькачи-Аян (морской порт Аян).

Направление для отгрузки лесопродукции поставщиками выбираются в зависимости от месторасположения предприятия. Поставка пиломатериалов осуществляется одной партией по Северному морскому пути в ЕС, по железной дороге в страны АТР и Россию.

В настоящее время свою нишу в экспорте лесопродукции нашло ООО «Алмас», ООО «МАСС» ежегодно увеличивая объемы поставки. Предприятиями отрасли постоянно проводится работа по привлечению иностранных партнеров к сотрудничеству в области экспорта лесной продукции.

До 2020 года планируется увеличить экспортные поставки пиломатериалов до 120,0 тыс.куб.м., дигидрокверцетина до 7,0 тонн, пеллет до 4 тыс.тонн, продукции деревообработки до 5 тыс.кв.м.

Русановская М.А.

Саратовский Социально-Экономический Институт РЭУ им. Г.В. Плеханова

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена факторам, влияющим на конкурентоспособность предприятия. Более подробно рассматриваются факторы в сфере человеческого капитала, от которых зависит качество производимой продукции, инновационная деятельность предприятия, увеличение прибыли и повышение конкурентоспособности предприятия.

У фирмы есть всего два вида основных ресурсов: ресурсы знаний, т.е. обучение работника, и деньги. Эти ресурсы обладают, должны обладать, огромнейшим влиянием. Что в действительности отличает сильную фирму от слабой, так это прежде всего квалификация ее персонала, его знания, мотивация и направленность.

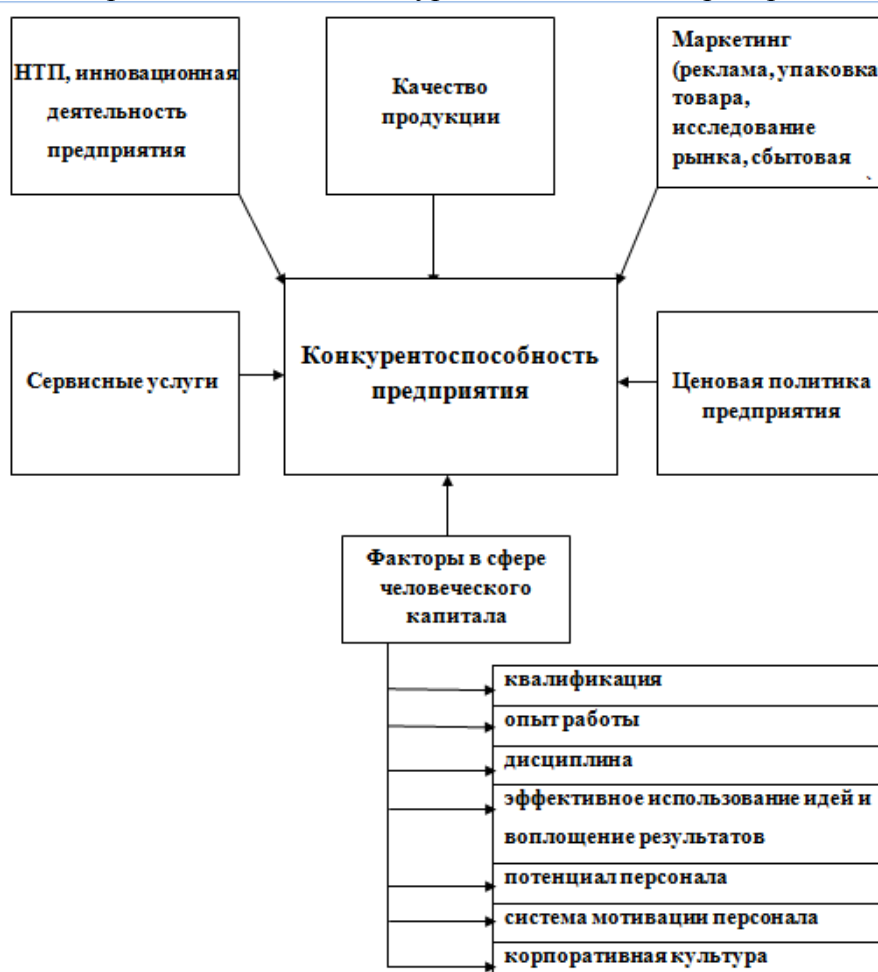
П. Друкер

В процессе развития системы управления персоналом организации формируется интеллектуальный капитал предприятия, обеспечивающий ему конкурентные преимущества. Эффективность функционирования системы управления персоналом – результат, который обусловлен успешностью реализации механизма воспроизводства трудового потенциала предприятия. Главным носителем способностей бизнес -организации в конечном итоге является человек, так как именно он приводит в действие все производственные и организационные механизмы, именно он играет основную роль по созданию и использованию преимуществ фирмы. Само определение конкурентоспособности носит лишь статический характер, и только человек вносит сюда необходимую динамику и искру жизни, заставляя ее служить своим потребностям и интересам.

К факторам конкурентоспособности предприятия (Таблица 1) можно отнести человеческий капитал (человеческие ресурсы), это стало возможным на сегодняшнем этапе общественного развития в связи с расширением объектного поля рыночных отношений, когда в хозяйственный оборот вовлекаются не только товары, услуги, идеи, знания и т.п. вплоть до брендов, «имени», репутации. Информация, знания разной степени овеществления выступают главным фактором производства, а интеллектуальные и творческие способности человека – основной производственной силой.

Таблица 1

Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия



Человеческие ресурсы понимаются как совокупность людей – носителей физического, интеллектуального, творческого, психологического потенциала, компетенций, опыта, навыков, мотивов и целей.

Как указано в Таблице 1, к факторам в сфере человеческого капитала относятся:

1. Квалификация персонала. Высококвалифицированный персонал обладает знаниями, компетенциями, необходимыми при работе, что способствует производству качественной, а следовательно конкурентоспособной продукции. Для повышения квалификации работодатели отправляют персонал на переобучение, переквалификацию. Поскольку производство усвершенствуется, появляется новое оборудование, новые методы производства, то необходимо обучать персонал работе с новым оборудованием, в целях уменьшения поломок, увеличения производительности труда.

2. Опыт персонала. Вторым на что обращает работодатель внимание при приеме на работу кандидата, на его опыт работы в данной области. Поскольку опытный человек, знающий свое дело, может не только хорошо работать, выполнять свою работу качественно, но и перенести свой опыт на данное предприятие, также не придется обучать человека. Опыт работы поможет человеку быстрее освоиться на предприятии, адаптироваться к условиям труда, понять суть работы.

3. Дисциплина. От дисциплины зависит порядок на предприятии, насколько эффективно работает каждый отдел, цех. Дисциплина способствует улучшению работоспособности на предприятии.

4. Эффективное использование идей и воплощение результатов. От того насколько были использованы все идеи, предложенные персоналом, и внедрены на предприятии, зависит результат, который получают в итоге. На многих предприятиях, для того чтобы найти решение проблемы, используют такие методы как: мозговой штурм, моделирование и т.д. Это помогает найти верное решение и добиться результата.

5. Потенциал персонала. Каждый сотрудник по-своему уникален, креативен и обладает навыками, знаниями, опытом. Может предложить свои идеи по улучшению деятельности предприятия.

6. Система мотивации персонала. Для эффективной деятельности персонала необходимо мотивировать работников. Мотивация может быть материальной (доплата за переработку, премии) и нематериальные (грамоты, похвала, признание и т.д.). Для того чтобы мотивация была эффективной необходимо знать, что важно для каждого работника. Мотивация способствует повышению работоспособности персонала, результативность деятельности, повышению качества выполненной работы, а следовательно повышает конкурентоспособность предприятия.

7. Корпоративная культура представляет собой совокупность господствующих в организации ценностных представлений, норм и образцов поведения, определяющих смысл и модель деятельности сотрудников независимо от их должностного положения и функциональных обязанностей. Только грамотно разработанная и соблюдаемая всеми корпоративная культура способна создать дружный коллектив, между которым будет взаимопонимание, уважение, взаимопомощь и способность достичь наилучших результатов в работе, сплоченный коллектив способен повысить конкурентоспособность предприятия.

Факторы в сфере человеческого капитала, занимают большую долю среди всех факторов, которые влияют на повышение конкурентоспособности предприятия. Грамотное и эффективное управление персоналом способствует быстрому и качественному выполнению работ специалистами, что создает имидж предприятия, качество продукции выпускаемой, выполнению заказов и работ в срок, снижению издержек, и ведет к повышению конкурентоспособности предприятия. Квалифицированный персонал – залог успеха предприятия.

*Рындина И.В., канд. экон. наук, доцент
Кубанский государственный университет*

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

В работе рассматривается институционализация финансового рынка и ее развитие в РФ. Основное внимание уделено важности институционального подхода в эффективном функционировании финансового рынка.

Проблема повышения эффективности функционирования финансового рынка часто связывается с тезисом о необходимости совершенствования институциональной структуры регулирования финансового рынка. При этом содержание, которое различные исследователи вкладывают в понятие «институциональная структура рынка» и «институционализация», требует серьезных исследований. Так, М.А Котляров считает, что сводить институциональную организацию финансового рынка к совокупности участников-институтов, регуляторов и элементов инфраструктуры методологически некорректно, ведь рассмотрение финансового рынка с точки зрения институциональной науки имеет не только научный смысл, но и обладает огромным практическим значением для организации эффективного регулирования финансового рынка [3, с.2-3].

Как инструмент анализа теории и практики функционирования финансовых рынков институциональный подход обладает большим потенциалом с точки зрения организации и упорядочивания отношений, возникающих между субъектами финансовых рынков, и обеспечивает их устойчивое развитие. Важно отметить, что основное назначение институтов состоит не только в том, чтобы упорядочить правила игры, но и обеспечить функциональное взаимодействие между различными сегментами и участниками финансовых рынков. Более того, финансовые отношения по своей природе, так или иначе, тяготеют к институционализации, под которой можно понимать их упорядочивание, детерминирование и стратегически целевое развитие.

К настоящему времени финансовый рынок России уже прошел начальную стадию институционализации: число лицензий на осуществление профессиональной деятельности, виды участников и финансовых продуктов (услуг) свидетельствуют об этом.

Так, Е.Н. Алифанова писала о том, что институциональный подход к понятию сущности финансовых рынков позволяет рассматривать весь спектр возможностей его организации комплексно, а регулирование на его основе при понимании законов и закономерностей его функционирования позволяет трансформировать границы возможностей его участников [1, с. 4].

Институционализация открывает новые перспективы для исследования отношений на финансовом рынке: благодаря институциональному подходу наблюдается возможность идентифицировать существенные характеристики, обеспечивающие устойчивость финансовых отношений. Иными словами появляется возможность решить многие специфические проблемы становления и роста институтов финансового рынка, непосредственно воздействующих в глобальной экономике на экономические отношения. Например, существование многих инфраструктурных организаций связано с оказанием услуг в области трансформации сбережений в инвестиции, клирингу, учету прав на активы и т.д., что позволяет рассматривать их в качестве одной из базисных категорий институционализации финансовых рынков.

Финансовые отношения сравнительно недавно стали анализироваться путем применения институционального подхода, тем более, если рассматривать их в качестве аспекта регулирования финансового рынка. Например, «...институциональное финансовое поведение наиболее полно раскрывает содержательные стороны взаимодействия институтов финансовых рынков с экономическими агентами...взаимодействие участников финансового рынка может быть представлено как система элементов и взаимосвязей, обеспечивающих доминирование и развитие финансовой сферы» [2, с. 17]. Поэтому разработка эффективного механизма регулирования финансового рынка должна базироваться на

понимании того какие формы и модели привлечения капитала наиболее распространены в России.

Одним из необходимых условий для формирования эффективной институциональной модели российского финансового рынка является наличие четкого представления о его организации и основных участниках, занимающихся различными видами профессиональной деятельности и объединяемых термином «институты финансового рынка».

Таким образом, говоря об институционализации финансового рынка и его дальнейшем регулировании, необходимо четко понимать, что проблема роста эффективности финансового рынка находится не только в плоскости регулирования деятельности отдельных профессиональных участников или определенных видов финансовых институтов. Она должна рассматриваться с точки зрения того, как осуществить их инклюзию в мировую финансовую систему в качестве полноценных участников. Особенно это важно, если учесть тот факт, что в России сложилась банковская модель привлечения капитала, а остальные формы капиталообразования только начинают развиваться.

Список литературы:

1. Алифанова Е.Н. Тенденции реформирования институтов регулирования национальных финансовых рынков // Финансы и кредит. 2011 г. №35. С. 2-6.
2. Гудакова Л.В., Рындина И.В. Эволюция системного поведения финансовых институтов в условиях трансформации финансово-кредитных отношений (1986-2006гг.) // Финансы и кредит. 2009 г. №24. С.16-24.
3. Котляров М.А. Институциональный подход в системе регулирования финансового рынка // Финансы и кредит. 2011г. №27. С.2-9.

Садыкова Ю.Д., Фазрахманов И.И., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Аграрный Университет»

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА С ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается вопрос о том, насколько влияет структура капитала на финансовую устойчивость организации. Финансовая устойчивость во многом определяется структурой капитала, то есть долей собственного и заёмного капитала в общем капитале предприятия.

Эффективная деятельность хозяйствующего субъекта, его финансовая результативность является следствием бесперебойной работы и устойчивого финансового положения. Финансовая устойчивость – это постоянное платежеспособное состояние предприятия, обеспечиваемое достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования и делающего его независимым от внешних кризисных последствий [1]. Финансовая устойчивость во многом определяется структурой капитала, то есть долей собственного и заёмного капитала в общем капитале предприятия.

Соотношение заемного капитала к собственному называется финансовым рычагом, или финансовым левэриджем. Между финансовой устойчивостью и финансовым рычагом существует определенное противоречие, которое состоит в том, что рост финансового рычага в структуре пассивов организации приводит к увеличению рентабельности собственного капитала как одного из критериев принятия эффективных финансовых решений. В то же время повышение удельного веса заемного капитала в валюте баланса снижает финансовую устойчивость организации и генерирует повышенный финансовый риск [2].

Традиционные подходы к анализу финансовой устойчивости предполагают ее оценку с использованием абсолютных и относительных показателей [3].

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату (конец квартала, года) позволяет установить, насколько эффективно предприятие управляет собственными и заемными средствами в течение периода, предшествующего этой дате.

Рассмотрим абсолютные показатели финансовой устойчивости на примере СПК «Колхоз Восток» Янаульского района в таблице 1.

Таблица 1

Абсолютные показатели финансовой устойчивости, тыс. руб.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменения за период
1. Источники формирования собственных средств (капитал и резервы)	38582	43730	48609	10027
2. Внеоборотные активы	26347	37273	36569	10222
3. Наличие собственного оборотного капитала (стр. 1 – стр. 2)	12235	6457	12040	-195
4. Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	12004	14253	11502	-502
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников, формирование оборотных средств (стр. 3 + стр. 4)	24239	20710	23542	-697
6. Краткосрочные кредиты и займы	2838	2893	4357	1519
7. Общая величина основных источников средств (стр. 5 + стр. 6)	27077	23603	27899	822
8. Общая сумма запасов	21016	21315	26784	5768
9. Излишек (+), недостаток (-) собственного оборотного капитала (стр. 3 – стр. 8)	-8781	-14858	-14744	-5963
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов (стр. 5 – стр. 8)	3223	-605	-3242	-6465
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов (стр. 7-стр. 8)	6061	2288	1115	-4946
12. Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	M=(0,1 ,1)	M=(0,0 ,1)	M=(0,0 ,1)	–

Проведенные расчеты показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволили установить, что анализируемая организация находится в неустойчивом финансовом состоянии, то есть собственных средств, долгосрочных кредитов и займов недостаточно для формирования запасов. Наличие собственных оборотных средств за отчетный год сократилось на 195 тыс. руб., или на 1,59%. Недостаток собственных оборотных средств на анализируемый период вырос на 5963 тыс. руб., или на 67,9%. Недостаток собственных и долгосрочных заемных источников для покрытия запасов увеличился на 6465 тыс. руб. Имея значительный недостаток собственных оборотных средств, организация вынуждена была привлечь в оборот весомый объем краткосрочных кредитов и займов; их сумма за рассматриваемый период увеличилась на 290 тыс. руб., или на 40,85%, что потребует погашения краткосрочной задолженности банкам в следующем году.

В долгосрочном плане финансовая устойчивость характеризуется соотношением собственных и заемных источников финансирования. Этот показатель дает лишь общую оценку, поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей, что позволяет оценить финансовую устойчивость с помощью относительных показателей – коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования [3]. Рассмотрим систему относительных

показателей финансовой устойчивости на примере СПК «Колхоз Восток» Янаульского района в таблице 2.

Таблица 2

Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование коэффициента	2010 г.	2010 г.	2012 г.	Изменения за период
Коэффициент финансовой независимости	0,72	0,72	0,75	0,03
Коэффициент задолженности	0,38	0,39	0,33	-0,05
Коэффициент финансирования	2,6	2,55	3,07	0,47
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,45	0,27	0,43	-0,02
Коэффициент маневренности	0,32	0,15	0,25	-0,07
Коэффициент постоянного актива	0,68	0,85	0,75	0,07
Коэффициент финансовой напряженности	0,28	0,28	0,25	-0,03
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,22	0,23	0,18	-0,04
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	1,03	0,63	0,76	-0,27
Коэффициент имущества производственного назначения	0,88	0,96	0,98	0,1

Проведенные расчеты позволяют сделать следующие выводы: коэффициент финансовой независимости собственного капитала в СПК «Колхоз Восток» превышает нормативное значение (0,5) и это означает, что все обязательства организации могут быть покрыты его собственными средствами. Коэффициент задолженности, напротив, должен быть меньше значения 0,5. В нашей организации данное нормативное значение соблюдается. Коэффициент финансирования показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных источников средств, а какая – за счет заемных. В нашем случае данный показатель в 3 раза превышает нормативное значение, что является хорошей тенденцией. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать данными ресурсами. Анализируемая организация имеет значения указанного коэффициента, входящие в норму (0,2-0,5).

Так как расчеты, проделанные в таблице 1, показали нам, что СПК «Колхоз Восток» находится в неустойчивом финансовом состоянии, предлагается провести следующие мероприятия: пополнить источники формирования запасов (прежде всего за счет прибыли, привлечения на выгодных условиях кредитов и займов) и оптимизация их структуры; обоснованно снизить уровень запасов (в результате планирования их остатков, усиления контроля за их использованием, реализации неиспользуемых товарно-материальных ценностей и др.); снизить внеоборотные активы (за счет продажи или сдачи в аренду неиспользуемых основных средств).

Детальный анализ структуры источников финансирования позволяет выявить аспекты усиления финансовой устойчивости, которые позволят разработать финансовую стратегию и обосновать основные направления политики управления капиталом организации.

Список литературы:

1. Планирование структуры капитала для достижения финансовой устойчивости предприятия в условиях инфляции [Текст] / А. В. Барчуков, Гузенко К. Ю. // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 1. – С. 47-60.

2. Структура капитала и финансовая устойчивость организации: практический аспект [Электронный ресурс] / Е.Ф. Сысоева. – Режим доступа: <http://www.1-fin.ru/?id=192>. – 05.03.2014.

3. Финансовая устойчивость организации и критерии структуры пассивов [Электронный ресурс] / Г.Г. Усачев. – Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=411>. – 05.03.2014.

4. Необходимость государственной поддержки и регулирования аграрного производства в экономике России [Текст] / И.И. Фазрахманов // Известия Оренбургского ГАУ. – № 4. – 2011 г. – С.206-208.

Сайфутдинова Л. Р., к.э.н., доцент, Ахметкиреева А.Р.

Бакирский государственный аграрный университет

**СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРОЕКТА ПБУ
«УЧЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ» И МСФО (IAS) 19
«ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ»**

Статья посвящена анализу проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам» и МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам». Были рассмотрены, проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам» и МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам». Также в статье приведен сравнительный анализ вознаграждений работникам в международной и российской практике.

На наш взгляд, в настоящее время требования к учету обязательств по оплате труда в российских бухгалтерских стандартах не являются достаточно разработанными. Такие вопросы, как определение обязательств по оплате труда, их состав, оценка и раскрытие в отчетности, остаются не урегулированными в отечественном учете.

Российским аналогом проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам» является МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам». Данный проект полностью не копирует МСФО 19, он приближен к российской модели учета и правилам составления отчетности.

В проекте рассматриваемого ПБУ к вознаграждениям работника относятся:

- заработная плата (оплата труда работника), включая компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты), а также иные компенсации, непосредственно связанные с выполнением работником трудовых функций (оплачиваемые отпуска – ежегодный, дополнительный, учебный и т.п.; пособия по временной нетрудоспособности и т.п.);

- выплаты работникам и в пользу работников третьим лицам (включая членов семей работников), осуществляемые в связи с выполнением работниками трудовых функций, не включенные в заработную плату.

Также данный проект распространяется и на страховые взносы.

В МСФО 19 выделяются пять видов вознаграждений работникам:

- краткосрочные вознаграждения, такие как заработная плата, оплачиваемый отпуск по болезни, ежегодный оплачиваемый отпуск и прочие вознаграждения;
- вознаграждения по окончании трудовой деятельности, такие как пенсии;
- долгосрочные вознаграждения, такие как долгосрочные пособия по нетрудоспособности и отложенные компенсации;
- выходные пособия;
- компенсационные выплаты долевыми инструментами.

Мы считаем, что в проекте ПБУ совмещается определение обязательств по вознаграждениям работникам и условия их признания в учете и отчетности:

а) у организации существует обязанность по вознаграждениям работникам, исполнения которой организация не может избежать. Обязанность возникает в результате выполнения работниками трудовых функций и (или) выполнения других условий, предусмотренных действующим законодательством, соответствующими коллективными договорами, трудовыми соглашениями, локальными нормативными актами организации и (или) сложившейся практикой деятельности;

б) имеется уверенность в том, что в результате выполнения работником (работниками) трудовых функций произойдет уменьшение экономических выгод организации;

в) сумма затрат может быть надежно и обоснованно определена.

Это является отрицательным моментом, поскольку определение такой экономической категории, как «обязательства по оплате труда (или вознаграждениям работникам)», следовало бы четко выделить в положении, регламентирующем такие обязательства.

На наш взгляд, вызывает подозрения второе, весьма нелогичное условие, т.к. уменьшение экономических выгод происходит в связи с выплатой работнику вознаграждения, а не в результате выполнения им трудовых функций, от которых предприятие получает доходы и прибыль.

В международном аналоге подобных условий нет. В МСФО 19 дано следующее определение вознаграждениям работникам – все формы возмещения, которые предприятие предоставляет работникам в обмен на оказанные ими услуги.

В проекте ПБУ говорится о том, что обязательство по вознаграждениям работникам признается в бухгалтерском учете в величине, отражающей наиболее достоверную оценку затрат, необходимых для расчетов по этому обязательству. Однако далее данная оценка никак не характеризуется, поэтому назвать ее исчерпывающей нельзя. Не являются исчерпывающими и требования к учету обязательств по страховым взносам.

Положительным моментом в проекте является требование применения дисконтированной стоимости к обязательствам по вознаграждениям работникам, срок исполнения которых превышает 12 месяцев после отчетного периода, в котором такие обязательства признаны в бухгалтерском учете. В качестве ставки дисконтирования принимается эффективная доходность к погашению по состоянию на отчетную дату обращающихся на рынке ценных бумаг высоконадежных корпоративных (негосударственных) облигаций. При отсутствии по состоянию на отчетную дату обращающихся на рынке ценных бумаг высоконадежных корпоративных (негосударственных) облигаций в качестве ставки дисконтирования принимается эффективная доходность к погашению государственных ценных бумаг.

В МСФО 19 также говорится о том, что если взносы в план вознаграждений с установленными взносами не являются подлежащими уплате в полном объеме в течение двенадцати месяцев после окончания периода, в котором работник оказал соответствующие услуги, они дисконтируются с применением ставки дисконтирования (рыночная доходность высококачественных корпоративных облигаций по состоянию на конец отчетного периода; в странах, где отсутствует достаточно развитый рынок такого рода облигаций, используется рыночная доходность (на конец отчетного периода) государственных облигаций).

Недостатком проекта является то, что в нем не раскрываются четко правила, в соответствии с которыми при признании обязательства по оплате труда должны признаваться либо расходы по обычной деятельности, либо прочие расходы, либо увеличение активов.

В проекте ПБУ предусмотрено признание в бухгалтерском учете оценочных обязательств по вознаграждению работников с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения. Величина оценочного обязательства по вознаграждениям работникам в виде

стимулирующих выплат должна отражать количество работников, которым, как ожидается, будут выплачены стимулирующие выплаты.

По оценочным обязательствам по вознаграждениям работникам в виде выходных пособий и иных выплат при расторжении трудового договора предусмотрено два случая. Если необходимость расторгнуть договор с сотрудниками – это обязательное мероприятие, то обязательство оценивается исходя из плана сокращения численности, включающего количество сокращаемых сотрудников, ориентировочный размер компенсации, дату начала сокращения. Если же организация предложила работникам расторгнуть трудовые договоры в добровольном порядке, то величина оценочного обязательства по начислению вознаграждений работникам должна отражать ожидаемое количество сотрудников, готовых принять такое предложение.

Подходы МСФО (IAS) 19 к оценке обязательств по выплате выходных пособий различаются в двух случаях: прекращение службы может осуществляться по инициативе работников или по инициативе работодателя. Для оценки обязательств по начислению выходного пособия при прекращении службы работника по его собственной инициативе и выплате данного пособия по истечении более чем 12 мес. требуется использовать дисконтированную стоимость с применением ставки дисконта, определенной на основе рыночной доходности высококачественных корпоративных облигаций. В случае, когда работодатель сделал работникам предложение уволиться, базой для оценки обязательства по начислению выходных пособий служит ожидаемое количество работников, которые примут такое предложение.

Проект не раскрывает особенности бухгалтерского учета оценочных обязательств по схемам с установленными выплатами (обязательства в виде пенсий, страховых и иных аналогичных выплат), а напрямую отсылает в данном вопросе к использованию МСФО. Вместе с тем данная отсылка является весьма проблематичной, т.к. требования МСФО к учету таких обязательств ориентируют на использование справедливой стоимости, которая пока еще не введена в российский учет.

Авторы проекта ПБУ предлагают показывать в финансовой отчетности общую величину заработной платы, добровольных отчислений на социальные нужды и страховых взносов, а также вознаграждений работникам по отдельным видам, если она существенна. Речь идет как об обязательствах на конец отчетного периода, так и о расходах на заработную плату и взносах в фонды.

В отчете о финансовых результатах нет отдельной строки для расходов на выплаты и вознаграждения работникам, в связи с чем бухгалтеру придется сделать расшифровку данных затрат в пояснениях к отчету для того, чтобы представить сведения экономистам для составления бюджета на предстоящий отчетный период. Плюс к этому данные по расходам на заработную плату и взносам понадобятся для формирования и списания оценочных обязательств, отражаемых в учете и отчетности исходя из предполагаемых вознаграждений работникам.

Мы считаем, что несмотря на некоторые недостатки, рассмотренные выше, появление данного ПБУ должно исключить существенный пробел нормативной базы бухгалтерского учета и приблизить его к международным стандартам финансовой отчетности.

Салахутдинова Э.Р., Бударина Я.Е.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

В статье рассмотрены ключевые вопросы методики экспресс-анализа финансового состояния предприятия, изложена последовательность проведения анализа, указана информационная база исследования.

Экспресс – анализ финансовой отчетности – это финансовый анализ, для которого достаточно обычного баланса и отчета о финансовых результатах. По ним можно сделать

вывод о структуре баланса финансовой устойчивости и платежеспособности компании, о наличии или отсутствия свободных денежных средств, политики управления денежными потоками.

Главная же цель экспресс-анализа финансовой отчетности является наглядная оценка имущественного состояния предприятия.

Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа: подготовительный этап, предварительный обзор бухгалтерской отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель первого этапа – принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению. Первая задача решается путем ознакомления с аудиторским заключением. Проверка готовности отчетности к чтению носит менее ответственный и в определенной степени технический характер.

Цель второго этапа – ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта.

Третий этап – основной в экспресс-анализе; его цель – обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта.

Таблица 1

Исходные данные для анализа финансово-хозяйственного потенциала предприятия
в рамках экспресс-анализа.

Направление анализа	Показатели	Источники информации, алгоритм расчета
Оценка имущественного положения	1.1. Хозяйственные средства, находящиеся в распоряжении предприятия, тыс. руб.	Форма № 1 по ОКУД, стр. 1600
	1.2. Стоимость основных средств, тыс. руб.	Форма № 5 по ОКУД
	1.3. Коэффициент износа основных средств	Форма № 5 по ОКУД, амортизация основных средств / стоимость основных средств
Оценка финансового положения	2.1. Собственные оборотные средства предприятия, тыс. руб.	Форма № 1 по ОКУД, стр. 1200 – стр. 1500
	2.2. Привлеченные в оборот средства, тыс. руб.	Форма № 1 по ОКУД, стр. 1510 + стр. 1520
	2.3. Общий коэффициент покрытия (норматив $\geq 1,5$)	Форма № 1 по ОКУД, стр. 1200 / стр. 1500
	2.4. Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств (норматив $\leq 1,0$)	Привлеченные в оборот средства / собственные средства
	2.5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (норматив $\geq 0,2$)	Собственные оборотные средства / оборотные активы

Полученные значения показателей сопоставляются с нормативными значениями. Если в результате расчетов показателей 2.1 имеет отрицательное значение, а значение показателя 2.3, 2.4, 2.5 не соответствуют нормативным значениям, то предприятие можно отнести к разряду финансово неустойчивых и неплатежеспособных субъектов хозяйствования.

Положительная динамика показателей 1.1, 1.2, 2.1 и одновременно снижение в динамике показателя 1.3 свидетельствуют о некотором улучшении имущественного и финансового положения предприятия. Очень благоприятно увеличение в динамике показателя 2.5, что является одной из характеристик укрепления финансовой устойчивости данного предприятия. В процессе анализа оцениваются также результаты деятельности предприятия. Исходные данные для анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности представлены в табл. 2. Значения всех показателей также рассчитываются по состоянию на начало или конец отчетного периода (года).

Таблица 2

Исходные данные для анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия в рамках экспресс-анализа

Направление анализа	Показатель	Источник информации, алгоритм расчета
Анализ прибыльности	1.1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	Форма № 2 по ОКУД, стр. 2300
	1.2. Рентабельность продукции, %	Форма № 2 по ОКУД, стр. 2200 / стр. 2110
Анализ динамичности	2.1. Темп роста выручки от продажи, %	Форма № 2 по ОКУД, стр. 2110 в динамике
	2.2. Темп роста балансовой прибыли, %	Форма № 2 по ОКУД, стр. 2300 в динамике
Анализ эффективности использования экономического потенциала	3.1. Рентабельность активов, %	Форма № 2 по ОКУД, стр. 2400 / средняя валюта бухгалтерского баланса (форма № 1, стр. 1600)
	3.2. Рентабельность собственного капитала, %	Форма № 2 по ОКУД, стр. 2400 / средняя величина собственного капитала (форма № 1, стр. 1300)
	3.3. Показатель оборачиваемости производственных запасов, %	Форма № 2 по ОКУД, стр. 2110 / оборотный капитал без НДС (форма № 1)

Таким образом, результаты экспресс-анализа позволяют получить динамичную информацию об имущественном состоянии предприятия, о финансовых результатах его деятельности, об уровне платежеспособности, рентабельности и о состоянии финансовых ресурсов.

Список литературы:

1. Положение по налоговому кодексу Российской Федерации [Электронный ресурс]: / Законы России // режим доступа: <http://www.assessor.ru/zakon/nk/161/>
2. Справочно-правовая система Гарант [Электронный ресурс]: / Гарант // режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70081124/>
3. Смекалов, П.В. Экономический анализ в АПК [Текст]: учебник/П.В Смекалов, С.В.Смолянинов, Л.Н.Косякова. – СПб: Проспект Науки, 2011. – 488с.
4. Залуцкая, Н.М. Финансовая, налоговая и денежно – кредитная политика [Текст]/Н.М Залуцкая.-2011.-№4.- С.5.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ ПРИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассмотрены особенности применения налога на добавленную стоимость при упрощенной системе налогообложения.

Режим налогообложения УСН (УСНО) – это вид налогового режима для организаций малого бизнеса. Порядок применения упрощенной системы налогообложения регулирует глава 26.2 Налогового кодекса. При работе на упрощенной системе организации освобождаются от уплаты налога на прибыль и имущество, НДС, ИП – от уплаты НДС и НДФЛ, а также налога на имущество физлиц в отношении имущества, используемого в деятельности. Но использование режима налогообложения УСН не освобождает полностью от уплаты налогов. Налогоплательщик сам выбирает объект, с которого будут удерживаться налоги:

- либо 6% с доходов, в данном случае базой налогообложения являются доходы, и сумма налога по УСН зависит только от них, расходы не учитываются;
- либо 15% с разницы между доходами и расходами. В этом случае объектом налогообложения является доход, уменьшенный на величину расхода.

Организации на УСН не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением этого налога, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией. Не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, предусмотренных Кодексом. В связи с этим такие организации признаются налоговыми агентами по налогу на добавленную стоимость в случаях, предусмотренных ст. 161 Налогового кодекса РФ. [1]

Если организация, применяющая упрощенную систему налогообложения, выставила покупателю счет-фактуру с выделенной суммой НДС, налог придется перечислить в бюджет (п.5 ст.173 НК РФ). Это касается не только тех случаев, когда счет-фактура был выставлен при реализации товаров (работ, услуг), но и тогда, когда компания выставила счет-фактуру на сумму полученной от покупателя предоплаты. При этом организации, применяющие «упрощенку», не имеют права на вычет НДС с сумм полученной предоплаты после отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг). [2]

Согласно п.5 ст.174 НК РФ не позднее 20-го числа месяца, следующего за кварталом, в котором был выставлен счет-фактура с выделенной суммой налога, организация обязана представить в налоговую инспекцию декларацию по НДС, в составе которой заполняются титульный лист и раздел 1 «Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет (возмещению из бюджета), по данным налогоплательщика».

Указанные требования не распространяются на организации, которые являются посредниками, действующими от своего имени и применяющими упрощенную систему налогообложения. При реализации товаров (работ, услуг) по посредническим договорам комиссионеры и агенты, действующие от своего имени, обязаны выставлять покупателям счета-фактуры с выделенным налогом на добавленную стоимость. При этом обязанность по уплате НДС в бюджет у них не возникает (письмо Минфина России от 28.04.2010г. №03-11-11/123).

Вместе с тем, эти правила не распространяются на посредников, находящихся на упрощенной системе налогообложения и реализующих товары (работы, услуги) иностранных организаций, не состоящих в России на налоговом учете. В данном случае посредники признаются налоговыми агентами, которые обязаны перечислять в бюджет суммы НДС, удержанные из доходов иностранных организаций (п.5 ст.161, п.5 ст.346.11 НК РФ).

Нередки случаи, когда покупатели в платежных поручениях на оплату выделяют сумму НДС, при этом организация-продавец находится на «упрощенке» и счета-фактуры

покупателям не выставляет. Перечислять в бюджет НДС в данном случае компания-продавец не должна.

Дело в том, что организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, обязаны перечислять НДС в бюджет только в следующих случаях: исполнение обязанностей налогового агента по НДС (п.5 ст.346.11 НК РФ); импорт товаров (п.2 ст.346.11 НК РФ); выставление счетов-фактур покупателю с выделением суммы НДС (п.5 ст.173 НК РФ), тем самым, если счет-фактуру покупателю организация не выставляла, то уплачивать НДС не нужно, несмотря на то, что в платежном поручении покупатель указал сумму налога отдельной строкой. [3]

Отсутствие обязанности составления счетов-фактур при упрощенной системе налогообложения, с одной стороны, является положительным фактором для компании: экономия рабочего времени и материалов. С другой стороны, это вероятность потери контрагентов, плательщиков НДС, поскольку последние в данном случае не могут предъявить НДС к возмещению из бюджета.

Несмотря на перечисленные преимущества и недостатки УСН, выделим ряд критериев, соответствуя которым, компании целесообразно применять «упрощенку»:

- наличие расходов, влияющих на уменьшение налоговой базы при выборе объекта «доходы – расходы».

- сотрудничество с контрагентами, не претендующими на возмещение НДС из бюджета (розничная торговля).

- в перспективе не предполагается дальнейшее расширение штата сотрудников или значительный рост доходов организации.

Список литературы:

1. Положение по налоговому кодексу Российской Федерации [Электронный ресурс]: / Законы России // режим доступа: <http://www.assessor.ru/zakon/nk/161/>

2. Справочно-правовая система Гарант [Электронный ресурс]: / Гарант // режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70081124/>

3. Подкопаев, М.В Оформляем счета-фактуры по новому [Текст]: / М.В Подкопаев // Актуальные вопросы бух. Учета и налогообложения.-2012 г. -№5. –С. 45-68.

4. Семенихин, В “Упрощенка” с 2013 года [Текст]: / В. Семенихин // Аудит и налогообложение. – 2013 г. -№ 2. – С. 2-9.

5. Шадрина, М.А Актуальные вопросы перехода на упрощенную систему налогообложения [Текст]: / М.А Шадрина // Бухгалтерский учет. – 2011. -№ 8. -С.23-28.

Сафина А.А., к.э.н.

Казанский федеральный университет

ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЦЕПОЧКИ В НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

В статье предложен подход к активизации процесса реализации промышленного потенциала на основе развития производственно-технологической цепочки в нефтегазо-химическом комплексе с конкретными мероприятиями по государственному содействию формирования системы субъектов малого и среднего предпринимательства.

Наиболее значимым в настоящее время стратегическим направлением развития производственно-технологической цепочки в Республике Татарстан непременно является формирование ее пятого уровня, а именно – высокотехнологичной переработки пластмасс. Высокотехнологичная переработка пластмасс представляет собой относительно низкзатратное создание широкого ассортимента изделий из пластмассы высокого качества, как технологического, так и эстетического.

Для производства изделий из пластмассы как потребительского, так и промышленного назначения не требуется крайне капиталоемкое производство. Соответственно, дан-

ная ниша вполне может быть заполнена субъектами малого и среднего предпринимательства нефтегазохимического комплекса (НГХК). Обязательным при этом является предложение мероприятий по государственному содействию формированию системы субъектов малого и среднего предпринимательства, а именно:

- предоставление в долгосрочную аренду безвозмездно или за номинальную плату площадей, находящихся в государственной или муниципальной собственности, для предприятий, профильным видов деятельности которых является высокотехнологичное производство изделий из пластмассы;

- содействие в приобретении передового высокопроизводительного оборудования в лизинг на льготных условиях (например, по линии “Лизинговой компании малого бизнес Республики Татарстан” или Инвестиционно-венчурного фонда Республики Татарстан);

- государственные гарантии по долгосрочным инвестиционным проектным кредитам коммерческих банков; дело в том, что данный инструмент финансирования увеличения промышленного потенциала в настоящее время недостаточно активно используется как в Российской Федерации в целом, так и в региональной экономике Республики Татарстан вследствие довольно высоких рисков для банков и, соответственно, весьма существенных процентных ставок по проектным кредитам;

- административные механизмы (например, требование для торговых сетей в части продажи продукции из пластмассы обеспечить не менее определенного процента в общей структуре товарооборота данного вида продукции товаров республиканских производителей – при условии их высокого качества и полного соответствия всем установленным стандартам); конечно, такого рода мера носит не вполне рыночный характер, однако на некотором начальном этапе она представляется вполне целесообразной. Во всяком случае, требование для промышленных предприятий, существенная доля в капитале которых принадлежит государству, максимально использовать продукцию из пластмасс республиканского производства, представляется вполне рациональным.

Для дальнейшего наращивания промышленного потенциала в НГХК РТ на основе развития производственно-технологических цепочек целесообразно более активно использовать инструментарий государственно-частного партнерства (ГЧП). В наиболее общем виде государственно-частное партнерство представляет собой механизм долгосрочного взаимовыгодного взаимодействия власти и предпринимательских структур, заключающийся в инвестировании частных финансовых ресурсов в объекты государственной собственности и последующем совместном управлении ими.

Механизмы ГЧП могут использоваться при реализации инфраструктурных проектов в рамках нефтегазохимического кластера (логистические базы, информационные центры, объекты социально-бытовой инфраструктуры и т.п.). Кроме того, на принципах ГЧП для размещения перспективных производств, необходимых для дальнейшего совершенствования производственно-технологической цепочки, могут передаваться земельные ресурсы, находящиеся в государственной собственности, в том случае если их прямая продажа частному инвестору является нецелесообразной для государства либо стоимость земельной недвижимости является слишком высокой, неподъемной для самого частного инвестора. В данном случае предлагается вариант механизма ГЧП, стимулирующий прогрессивное развитие производственно-технологической цепочки в НГХК.

Одной из стратегических проблем формирования и развития производственно-технологических цепочек в указанном сегменте экономики является возможный диспаритет экономических интересов, вызванный непропорциональным распределением прибыли между предприятиями, являющимися элементами цепочки [1, с. 34]. С другой стороны, в случае существенных колебаний цен на мировом рынке у некоторых предприятий могут пропасть стимулы для дальнейшей промышленной кооперации в рамках НГХК.

Например, предположим, что цена барреля нефти на мировом рынке возросла крайне существенно. В этих условиях, очевидно, для ОАО “Татнефть” будет выгоднее продавать нефть по выгодным ценам на экспорт, а не поставлять ее последующим элементам производственно-технологической цепочки по существенно более низким ценам. С другой стороны, предприятия, входящие в состав более высоких уровней производственно-технологической цепочки (предприятия нефтепереработки, химической промышленности), будут не в состоянии приобретать нефть и нефтепродукты по мировым рыночным ценам. Очевидно, что необходим механизм предотвращения такого рода конфликта интересов, учитывающий потребности прогрессивного социально-экономического развития Республики Татарстан в целом (приемлемый для населения и организаций уровень цен на продукты нефтепереработки, в первую очередь бензин, доступные цены на изделия из пластмассы и т.п.).

Предлагаемый механизм ГЧП должен включать следующие основные этапы:

1. Государство (в лице региональных властей) безвозмездно получает определенную дополнительную миноритарную долю в капитале предприятий – участников производственно-технологической цепочки в НГХК взамен на обязательство ценовой компенсации.

2. Обязательство ценовой компенсации заключается в том, что если в результате влияния внешних факторов (например, колебаний мировых цен на соответствующих отраслевых рынках) будет довольно существенной, то государство компенсирует предприятию – участнику цепочки – часть потенциальных потерь от того, что оно будет поставлять заранее оговоренный объем продукции. Например, если в договоре между предприятиями первого и второго уровней производственно-технологической цепочки в НГХК (предприятием нефтедобычи и нефтепереработки) указано, что максимальная цена поставки сырой нефти внутри цепочки составляет 130 долл. за баррель, а фактическая цена нефти на мировом рынке энергоносителей составила 160 долл. за баррель, то государство (например, посредством создания специального внебюджетного компенсационного фонда или субфонда в рамках действующего Инвестиционно-венчурного фонда) будет компенсировать предприятию нефтедобычи часть (например, 30-40%) упущенной выгоды (30 долл. за баррель) в пределах поставки в рамках цепочки за определенный период.

3. Государство будет получать дивиденды на полученные в результате такого рода механизма пакеты акций предприятий нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан.

Тем самым, если цена на продукцию предприятий – элементов цепочки (являющуюся, соответственно, сырьем для других элементов цепочки) будут колебаться внутри нормативного уровня, то государство, ничего не теряя в финансовом плане, получит дополнительный доход в виде дивидендов. В том же случае, если будет иметь место существенные колебания цен, то государство компенсирует часть упущенной выгоды предприятиям, входящим в состав производственно-технологической цепочки, что определенным образом сгладит потенциальный конфликт интересов и увеличит стимулы к дальнейшей кооперации предприятий внутри цепочки.

Во всяком случае, предлагаемый механизм, несмотря на возможные потери для государственного бюджета (которые можно минимизировать посредством рационального планирования и прогнозирования колебаний мировых цен и соответствующего установления рациональных пределов из колебаний в рамках производственно-технологических цепочек в НГХК) является более рациональным по сравнению с механизмом трансфертного ценообразования.

Список литературы:

1. Сафина А.А. / Критерии эффективности развития производственно-технологических цепочек нового технологического уклада. // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2012. № 4. С. 34-38.

Селезнева М.Л.

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

ВНЕДРЕНИЕ МСФО 19 «ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ» В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Международные стандарты финансовой отчетности представляют собой стандарты, основанные на принципах, а не на жестко прописанных правилах. Их необходимость в последние годы резко возросла, они приняты в качестве регулирующих актов в более чем ста государствах. В связи с этим применение таких стандартов является одним из элементов интеграции Республики Беларусь в мировую экономику.

Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) представляют собой стандарты, основанные на принципах, а не на жестко прописанных правилах. Популярность МСФО в последние годы резко возросла, они приняты в качестве регулирующих актов в более чем ста государствах. В связи с этим применение таких стандартов является одним из элементов интеграции Республики Беларусь в мировую экономику. С принятием нового закона о бухгалтерском учете и отчетности, который вступил в силу с 1 января 2014 года, закреплено применение МСФО на территории Республики Беларусь.

МСФО 19 «Вознаграждения работникам» уделяет большое внимание отражению затрат на выплаты краткосрочных и долгосрочных вознаграждений работникам, составляющих значительную часть затрат организации. И если отражение заработной платы в учете является достаточно простой операцией, то учет затрат на выплаты пенсионных вознаграждений в отчетности работодателя представляет собой одну из сложнейших задач в области финансовой отчетности.

Основной целью данного стандарта является определение порядка учета и раскрытия информации по вознаграждениям работникам. Основным требованием является отражение расходов на обеспечение выплат сотрудникам в периоде, когда вознаграждения фактически заработаны работником, а не когда уплачены или подлежат уплате.

МСФО 19 применяется к следующим выплатам: заработная плата, ежегодный оплачиваемый отпуск и оплачиваемый отпуск по болезни, участие в прибыли, премии, неденежные выгоды (такие, как медицинское обслуживание, жилье, автомобили и бесплатные или субсидируемые товары или услуги); пенсионные выплаты, медицинское страхование и страхование жизни по окончании трудовой деятельности, юбилейные выплаты, выплаты по выслуге лет, выходные пособия.

Основные определения.

Краткосрочные вознаграждения – вознаграждения, выплачиваемые в течение 12 месяцев после окончания периода, в котором работники оказали соответствующие услуги: заработная плата рабочим и служащим и взносы на социальное обеспечение, ежегодный оплачиваемый отпуск и оплачиваемый отпуск по болезни, премии, а также неденежные компенсации.

Планы участия в прибыли и премии. Организация должна признавать ожидаемые затраты на участие в прибыли и выплату премий в случае если:

- у организации есть текущее, возникающее в силу договора или законодательства, производить такие выплаты в связи с прошлыми событиями;

- обязательство может быть надежно оценено. Организация может надежно оценить свои юридические или традиционные обязательства по плану участия в прибыли и выплаты премий только в случае, если:

- план включает формулу расчета величины вознаграждения;

- организация определяет величину вознаграждений, подлежащих выплате, до утверждения финансовой отчетности; или

- практика прошлых лет позволяет определить величину обязательства.

Вознаграждения по окончании трудовой деятельности включают: пенсии и прочие вознаграждения по окончании трудовой деятельности, такие как страхование жизни и медицинское обслуживание. Пенсионные планы делятся на:

- пенсионные планы с установленными взносами – это планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности, в рамках которых предприятие перечисляет установленные взносы в фонд, и не имеет ни юридического обязательства, ни обязательства, исходя из делового оборота, по перечислению дополнительных взносов в фонд в случае, если фонд не располагает достаточными активами для выплаты всех вознаграждений работникам;

- пенсионные планы с установленными выплатами – это планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности, отличные от пенсионных планов с установленными взносами. Примерами таких планов могут быть как формальные пенсионные планы, так и практика делового оборота, которая действует в компании, и которая создает обязательство компании перед работником.

В Республике Беларусь существует аналог, утвержденный Советом по международным стандартам финансовой отчетности. Однако, несмотря на то, что стандарт регламентирует вопросы организации учета и представления информации о вознаграждениях работникам, непосредственный выбор форм и схем оплаты труда персонала является прерогативой самой организации и устанавливается с учетом обеспечения прав и гарантий наемных работников, определенных нормативными документами национального законодательства.

Максимальная приближенность национального стандарта к международному обеспечивает выход организаций на мировые фондовые рынки, получение валютных кредитов в зарубежных странах, дает возможность сопоставить финансовую отчетность белорусских организаций с отчетностью иностранных компаний для развития профессиональных коммуникаций.

Список литературы:

1. МСФО (IAS) 19 Вознаграждение работникам (Employee Benefits) [Электронный ресурс] / ADE Professional Solutions. – Режим доступа: http://ade-solutions.com/IFRSPortal/IAS_19_version01.pdf – Дата доступа: 15.03.2014г.

Селюнина Л.С.

Костромской Государственный Университет им. Н.А.Некрасова

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Материал посвящен использованию модели компетенций и профилей компетенций в системе управления персоналом. Рассмотрены уровни, на который сотрудник может владеть той или иной компетенцией, и практические менеджера, которые можно предпринять по этому поводу.

Для выживания в динамично изменяющейся социально-экономической обстановке компании должны обладать способностью к постоянным переменам. Изменения, происходящие в структуре и механизмах деятельности компании в системе управления, характере ответственности, обязательно коснутся перемен в кадровой политике и стратегическом управлении персоналом. Практика стратегического управления персоналом показывает, что в условиях перемен стратегические цели руководства компании определяют перспективы работы с персоналом, при этом значительную роль играет управление ключевыми компетенциями компании.

В настоящее время много обсуждают модель профессиональной компетенции, хотя нам больше по душе термин – система профессиональных компетенций. Консультанты справедливо утверждают, что эта система может применяться как инструмент работы с персоналом, имеющий много целей и работающий в конечном итоге на достижение стратегических целей, актуальных для компании. Развитие профессиональных компетенций и компетентности менеджера предполагает освоение и применение ком-

плекса современных профессиональных знаний и практических навыков, овладение эффективными методами профессионального поведения и технологиями.

Универсальность системы профессиональных компетенций как инструмента в управлении персоналом заключается в следующем, она:

- позволяет напрямую связать систему управления человеческими ресурсами с бизнес-целями организации как в текущем периоде, так и, в стратегической перспективе.

- лежит в основе системы работы с персоналом, когда все элементы и стороны этой системы ориентированы только на максимально возможный результат в данном бизнесе.

- одинаково применима к различным типам организаций, т.к. выстраивается на базе механизмов координации, обеспечивая тем самым единство и согласованность в работе всех структурных подразделений.

- использует язык, понятный и доступный всем работникам и менеджерам организации, что значительно повышает отдачу при использовании этого инструмента.

Очень интересным, на мой взгляд, является способ пятиуровневого построения системы управления по компетенциям, в котором используется пять степеней их выраженности:

- Негативный уровень.
- Уровень понимания
- Базовый уровень.
- Уровень опыта.
- Уровень мастерства.

Особенности выделения перечисленных уровней связаны с соответствующими уровнями освоения знания:

- Понимание.
- Осмысление.
- Воспроизведение.
- Применение.
- Усовершенствование.

Формирование системы компетенций начинается с анализа внешнего окружения и ситуации внутри организации, согласование целей организации и целями сотрудника, выбор и описание необходимых компетенций в соответствии с целями, намерениями и положением организации, формулирование желаемой модели профессионального поведения сотрудника.

На первый взгляд такая работа представляется очень сложной и долговременной. Тем более, что в практике управления персоналом нередко модели профессиональных компетенций, разрабатываемые для аттестации персонала, получаются громоздкими и неудобными в употреблении. Как правило – сотрудники дают интервью консультанту и после этого получают готовую модель профессиональных компетенций, что рождает их сопротивление применению этих моделей в практике.

Поэтому стоят две задачи:

1. Разработать систему простой и удобной.
2. Максимально вовлечь сотрудников в процесс построения системы их собственный профессиональных компетенций

Если выполнить эти задачи и посмотреть на систему профессиональных компетенций с точки зрения стратегических целей организации, то все затраты окажутся оправданными.

Учитывая, что все актуальные профессиональные знания используются в навыках и составляют профессиональное поведение сотрудников, мы считаем, что профессиональные компетенции необходимо рассматривать в тесной связи с этапами работы сотрудников и их должностными инструкциями.

Например, возьмем такую важную профессиональную компетенцию, как установление контакта.

Негативный уровень: боится вступать в контакт с незнакомыми людьми.

Уровень понимания: устанавливает контакт только с теми людьми, которые сами проявляют инициативу.

Базовый уровень: устанавливает контакт с большинством людей, испытывает трудности в нестандартных ситуациях.

Уровень опыта: вступает в контакт с любым человеком в любой ситуации.

Уровень мастерства: может наладить контакт с любым человеком, вне зависимости от ситуации и настроения человека, умеет поднять настроение собеседника.

Мы рассматриваем построение системы компетенций для каждой должности, имеющейся в организации, как инструмент, используемый на всех ступенях работы с персоналом.

Во время подбора персонала – модель профессиональных компетенций является критерием отбора необходимых сотрудников, что значительно экономит время и средства, затрачиваемые на процесс подбора.

Во время обучения персонала – модель профессиональных компетенций служит основанием выбора того, чему обучать и как обучать. На основе имеющейся модели легко и просто сформировать запрос к обучению.

Во время аттестации персонала модель компетенции служит критериями оценки персонала. И что хочется отметить отдельно – все эти критерии, созданные на основе модели профессиональных компетенций – и отбора и обучения и аттестации – не меняются на всех этапах работы с персоналом, прозрачны и понятны как сотруднику, так и руководителю.

Предлагается выделять три блока профессиональных компетенций:

- Управленческие компетенции
- Коммуникативные компетенции
- Аналитические компетенции

Каждый из этих блоков имеет разный набор компетенций внутри разных компаний и разных должностей. Логически выделяются три уровня одной профессиональной компетенции:

1. Необходимый и достаточный – уровень компетенции, владение которым обеспечивает желаемую модель профессионального поведения сотрудника.
2. Желаемый – уровень, при котором достигается мастерское владение профессией.
3. Потенциально-возможный – переходный к новой ступени в карьере.

В завершении хочется еще раз акцентировать внимание, что модель профессиональных компетенций вполне возможно сформировать ясной, четкой и удобной в употреблении и применять ее на всех этапах работы с персоналом: при подборе, обучении, аттестации, мотивации, планировании карьеры перспективных сотрудников, выявлении кадрового резерва и даже при увольнении сотрудников.

В современных рыночных условиях стратегическое управление, являясь важнейшим фактором успешного выживания компаний, опирается на человеческий потенциал как основу организации. Для успешной работы на рынке, создании конкурентоспособного инновационного продукта персоналом предприятия должно располагать 6–8 ключевыми компетенциями в части стратегии управления персоналом.

Факторы влияния на развитие компетенций являются инструментами, посредством которых каждая организация может построить собственную систему стратегического управления человеческими ресурсами. Характеристика предложенных автором факторов, влияющих на развитие компетенции персонала, может существенно отличаться в зависимости от различных видов деятельности и уровня профессионализма.

Список литературы:

1. Ксенофонтowa X.З. Компетенции управленческого персонала – фактор стабилизации деятельности предприятия // Креативная экономика. – 2009. – № 9 (33).

2. Человеческий капитал: теория и практика управления в социально-экономических системах: Монография / Под общей редакцией Р.М. Нижегородцева и С.Д. Резника. – М., Пенза, 2008.
3. Катькало В.С. Стратегический менеджмент. – СПб., 2010г

Семенова И.Ю.

ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет»

Филиал в г. Чебоксары

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РФ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА

Статья посвящена основным направлениям деятельности органов государственной власти Чувашской Республики в сфере защиты материнства и детства.

Современное развитие России, переживающей глубокую социально-экономическую трансформацию, нуждается в теоретическом осмыслении важнейших направлений осуществляемых преобразований. Одним из них является реформирование социальных институтов материнства и детства, их взаимоотношений с государственной властью и изменение политики в области материнства и детства самого государства. Актуальность исследования взаимоотношений государства, материнства и детства состоит, прежде всего, в необходимости познать и оценить характер, механизмы, социальную эффективность государственной политики в отношении материнства и детства.

В вопросах совершенствования государственной поддержки, семьи, материнства и детства значительная роль отводится региональным программам государственной поддержки семьи, которые по эффективности реализации не уступают федеральным. Система государственной с поддержки семьи, материнства и детства создается и законодательно оформляется на федеральном уровне, а на региональном она реализуется, в организационных мероприятиях по оказанию помощи семьям с детьми.

Конституция РФ предусматривает, что в Российской Федерации обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства (п. 2. ст. 7) [1]. В ней также указано, что материнство и детство, семья находятся под защитой государства (п. 1. ст. 38) [1].

Ст. 7 ФЗ «Об охране здоровья граждан в РФ» [2] закрепляет, что органы местного самоуправления в соответствии со своими полномочиями разрабатывают и реализуют программы, направленные на профилактику, раннее выявление и лечение заболеваний, снижение материнской и младенческой смертности, формирование у детей и их родителей мотивации к здоровому образу жизни, и принимают соответствующие меры по организации обеспечения детей лекарственными препаратами, специализированными продуктами лечебного питания, медицинскими изделиями.

В целях защиты материнства и детства ст. 4.1. ФЗ РФ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» [3] предусматривает, что Российская Федерация передает для осуществления органам государственной власти субъектов Российской Федерации полномочия по назначению и выплате единовременного пособия при передаче ребенка на воспитание в семью, единовременного пособия беременной жене военнослужащего, проходящего военную службу по призыву, и ежемесячного пособия на ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву.

В Чувашской Республике сформирована система комплексной охраны здоровья матери и ребенка. Подтверждает свою эффективность, прежде всего положительной динамикой основных показателей службы, программно-целевой подход к решению наиболее актуальных проблем улучшения положения женщин и детей.

В Чувашии утверждена Республиканская целевая программа демографического развития Чувашской Республики на 2011-2020 годы [4], которая конкретизирует на республиканском уровне основы комплексной демографической политики Российской Федерации, направленной на создание благоприятных условий для стабилизации и повышения

рождаемости, укрепления здоровья населения, снижения смертности от предотвратимых причин, регулирования миграционных процессов.

Министерство здравоохранения и социального развития Чувашской Республики, инициировало принятие на государственном и ведомственном уровне ряда основополагающих документов, направленных на дальнейшее совершенствование работы в сфере охраны материнства и детства.

Так, в Чувашской Республике предусмотрены дополнительные меры социальной поддержки малообеспеченных семей с детьми. В соответствии с постановлением Кабинета Министров от 27 сентября 2007 г. № 238 «О порядке обеспечения полноценным питанием беременных женщин, кормящих матерей, а также детей в возрасте от двух до трех лет в семьях со среднедушевым доходом, не превышающим величину прожиточного минимума, установленную в Чувашской Республике» [6] выплачивается денежная компенсация беременным женщинам, кормящим матерям и на детей в возрасте от двух до трех лет.

В целях усиления поддержки многодетных семей и реализации Закона Чувашской Республики «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» [4] Постановлением Кабинета Министров Чувашии № 66 от 27.02.2012 г. утвержден порядок выдачи сертификата на республиканский материнский (семейный) капитал [6].

Таким образом, в настоящее время имеет место тенденция совершенствования системы поддержки семьи, материнства и детства, как на федеральном, так и региональном уровнях. Несмотря на все принятые нормативно-правовые акты, введенные в действие целевые программы по поддержке института семьи, необходимо привлечь дополнительно новые ресурсы (организационные, кадровые) и внести изменения в управление этой системой. Только при соблюдении этих условий система поддержки будет функционировать в соответствии с потребностями современного этапа развития семьи. В условиях трансформации современного общества система государственной поддержки материнства и детства должна сочетать в себе разработку законодательно оформленных концептуальных основ и гибкое управление с помощью программно-целевых методов.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации: принята 12 декабря 1993г. (в ред. 30.12.2008)
2. Федеральный закон РФ «Об охране здоровья граждан в РФ» от 21.11.2011 N 323-ФЗ (в ред. 28.12.2013)
3. Федеральный закон РФ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» от 19.05.1995 N 81-ФЗ (ред. от 28.07.2012)
4. Закон Чувашской Республики «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 21.02.2012 №1
5. Республиканская целевая программа демографического развития Чувашской Республики на 2011-2020 годы
6. Официальный портал органов государственной власти Чувашской Республики [Электронный ресурс] <http://cap.ru/>

Сергиевский Е.С.

ФГБОУ ВПО «Ивановский политехнический университет»

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ, КАК УСЛОВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сложная, постоянно меняющаяся экономическая обстановка в нашей стране, усиливающаяся конкуренция требует от российских предпринимателей серьезного пересмотра принципов и механизмов управления бизнесом. Одним из самых прогрессивных направлений управленческой модернизации является процессный подход к управлению. Его внедрение стало одним из важнейших факторов успеха для многих компаний мирового уровня, позволяя им

добиваться постоянного совершенствования производства и более эффективного использования материально-технического, финансового и кадрового потенциала организации.

Процессный подход ориентирован, в первую очередь, не на организационную структуру предприятия, а на бизнес-процессы, являющиеся совокупностью разного рода видов деятельности, конечной целью выполнения которых является создание продуктов или услуг, представляющих ценность для внешних или внутренних потребителей. Технология описания бизнес-процессов обеспечивает прозрачность всех операций бизнеса, позволяет выявить возможности сбоев на том или ином этапе выполнения работ, вовремя найти и исправить ошибку.

Но, процессный подход, являющийся в настоящее время одной из самых популярных управленческих концепций, не так просто внедрить на практике. Имеются различные методы его внедрения, отличающиеся последовательностью и содержанием этапов создания процессно-ориентированной системы управления. Одним из самых известных подходов является методология, известная как «Реинжиниринг бизнес-процессов – фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в ключевых для современного бизнеса показателях результативности».

Работа по обеспечению реинжиниринга бизнес-процессов сопровождается серией интервью с персоналом заказчика, процессным консультированием, семинарами и тренингами, а также мероприятиями, необходимыми для построения базовых моделей бизнес – процессов "как есть" с последующей разработкой рекомендаций "как должно быть". Особую роль в обеспечении эффективности реинжиниринга бизнес-процессов принадлежит консультантам. Консультант проектирует любую композицию проекта с учетом потребностей клиента .

Возможными целями проекта могут быть:

Перепроектирование (реинжиниринг) бизнес-процессов предприятия за счет изменение способов организации работ, проведение комплекса внедренческих мероприятий.

Устранение всех видов потерь и рост производительности потока.

Внедрение на предприятии метода и организационной инфраструктуры.

Определение и успешное выполнение первоочередных задач совершенствования.

Этапы проекта:

1. Оценка потенциала повышения эффективности системы управления производством.

2. Перепроектирование системы управления производством.

3. Разработка Плана мероприятий по оптимизации системы управления производством.

4. Внедрение проектных решений.

Возможное содержание проектной работы.

В процессе работы клиент и консультант совместно:

Создают организационную инфраструктуру проекта. Проводят анализ функционального разделения труда в перепроектируемых бизнес-процессах, анализируют организационно-управленческие структуры бизнес-процессов.

Оценивают механизм принятия управленческих решений и основные проблемы информационного обмена.

Разрабатывают рекомендации по повышению эффективности и систему управления перепроектируемых бизнес-процессов. Разрабатывают эскиз организационной структуры (блоков управления) с указанием их задач, основных функций, прав и ответственности ключевых должностных лиц. Проводят календарное планирование основных мероприятий по реформированию организационно-управленческой системы.

Выявляют потери. Оценивают потенциал сокращения потерь.

Определяют "узкие места" производства. Разрабатывают предложения по "расшивке" "узких мест".

Оценивают практику выполнения переналадок оборудования. Разрабатывают предложения по сокращению длительности и повышению эффективности переналадок.

Определяют причины простоев. Разрабатывают предложения по искоренению причин простоев. Оценивают экономический эффект.

Выявляют величины и причины появления брака. Разрабатывают предложения по сокращению уровня брака.

Работают над повышением эффективности использования промышленного оборудования.

Проводят обучение руководства, рабочей группы, группы внедрения, необходимой части технического и управленческого персонала.

Разрабатывают "карту потерь" предприятия. Делают оценку экономического эффекта исключения потерь.

На основе вовлеченности руководства и уровня мотивации работников определяют метод внедрения и степень охвата руководителей и персонала программами обучения.

Определяют и утверждают выбор первостепенных задач (локальных проектов) для повышения экономической эффективности.

В рамках локальных проектов: производят исследования (на основе статистических методов) в точках максимальных потерь; выявляют коренные причины потерь/дефектов на основе статистического анализа данных; последовательно совершенствуют процессы, устраняя коренные причины потерь.

Осуществляют закрепление достигнутых результатов. Разъясняют связи нового стиля работы и организационных успехов.

В качестве результата проекта выступают:

Детальные предложения по оптимизации управленческих и производственных бизнес-процессов (включая рационализацию используемых ресурсов) и оценка экономического эффекта от внедрения предложений.

Устранение или минимизация всех видов потерь и расчет экономического эффекта предлагаемых изменений.

Согласованный с заказчиком детальный план внедрения предложений по оптимизации управленческих и производственных бизнес-процессов. Внедрение мероприятий, обеспечивающих быстрый и существенный экономический эффект. В этой связи, консультанты стремятся участвовать в процессе реализации проектных решений с момента выполнения начального этапа проекта.

Обучение руководителей и специалистов предприятия методам и инструментам нового подхода.

Внедрение локальных изменений на наиболее критичных участках бизнес-процессов, которые имеют максимальную экономическую эффективность.

Овладение опытом работы группами внедрения, с концентрацией усилий на настройку бизнес-процессов в ключевых точках. Создание условий для самостоятельного постоянного развития и углубления процесса совершенствования качества и снижения издержек.

Обучение руководителей и специалистов предприятия составляющим и методам системы (в том числе методам статистического управления).

Таким образом, при организации работ по реинжинирингу бизнес-процессов особую роль играет сотрудничество консультанта со специалистами предприятия-заказчика. При этом Активно практикуется создание совместных рабочих групп, что в ходе проекта позволяет решить несколько важных задач второго порядка: максимально полное "погружение" консультанта в сферу бизнеса предприятия, детальное изучение проблем предприятия, получение внешним консультантом представления о проблеме изнутри; сокращение времени согласования принимаемых в ходе проекта решений, достижение лучшего понимания рекомендаций консультантов специалистами предприятия; внедрение новых управ-

ленческих технологий – способность специалистов предприятия в дальнейшем, после выполнения проекта, самостоятельно выполнять подобные работы на своем предприятии.

В российских условиях стратегическая задача предприятия – посредством осуществления комплексной программы реинжиниринга, включающей качественное совершенствование основных бизнес-процессов с одновременным внедрением новых информационных технологий, добиться модернизации и существенного повышения эффективности бизнеса. Реинжиниринг необходим российскому предпринимательству, так как ему необходимы существенные изменения. Таким образом, реинжиниринг бизнес-процессов ориентирован на коренную перестройку всей деятельности предприятия, а не на частичные изменения в той или иной сфере управления.

Задачи, которые приходится решать в ходе реинжиниринга, обычно характеризуются высокой степенью сложности и большой ответственностью. Опыт неудач первых лет развития этого направления показал, что успешный реинжиниринг не может быть осуществлен без твердой методологической основы.

Список литературы:

1. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменов, Н. М. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменов, Реинжиниринг бизнес-процессов Эксмо Серия: Полный курс MBA ISBN 5-699-19772-9; С. 55-58 2007 г.
2. Андерсен Б. Бизнес-процессы: инструменты совершенствования ISBN 985-489-272-7; 2006 г.
3. Быкова А. А. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе 2011. – N 8. – С. 47-52. – Окончание следует.- Библиогр.: с. 53 (10 назв.).
4. Волков К.В. Современный реинжиниринг // Менеджмент в России и за рубежом.- №4.-20022010. – N 2 (74). – С. 49-52.
5. Зиндер Е. Реинжиниринг бизнес-процессов и автоматизация офиса, 2009. – N 2. – С. 24-31
6. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса. -- М.: Финансы и статистика, 2011. : Магистр, 2009. – 576 с. – Прил.: с. 560-563. – Библиогр.: с. 564-566. – ISBN 978-5-9776-0069-9.
7. Попов Э.В., Шапот М.Д. Реинжиниринг бизнес-процессов и интеллектуальное моделирование. – . М.: ЦРДЗ, 2006. – С.55-59
8. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Пер. с англ. -- М.: Аудит, ЮНИТИ, 2007.

Сидоровина И.А. к.э.н., доцент НГТУ

Новосибирский государственный технический университет

ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ И ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛЕЙ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА И ОБЛАСТИ

В статье рассмотрены проблемы опережающего развития строительной отрасли г.Новосибирска. На фоне отставания транспортной отрасли выявлены сложности инфраструктурного характера для дальнейшего развития города и области.

Новосибирск – это крупный современный город со всеми признаками и элементами мегаполиса, с инженерной инфраструктурой и транспортной сетью. Понимая открывающиеся перспективы развития бизнеса с учетом перечисленных возможностей, каждый год в город прибывает всё возрастающее количество потенциальных инвесторов, за счет которых спрос на жилье в последние годы неуклонно возрастает. На реализацию инвестиционных возможностей и формирование благоприятного инвестиционного климата позитивное влияние оказывают и научно-промышленная, инвестиционная политика мэрии Новосибирска, относительно стабильная политическая ситуация в городе. В целом перспективными направлениями развития города традиционно отмечают: научное и высокотех-

нологичное производство; инфраструктурные объекты туризма и отдыха; гостиничный бизнес; жилищное строительство; транспортные услуги.

В 2010 году строительный комплекс Новосибирска и области развивался за счет того, что увеличивались инвестиции в промышленное строительство. Высокими темпами развивалось и строительство коммерческой недвижимости. В целом коммерческой недвижимости строительный комплекс Новосибирской области в последние годы строит примерно 1,5 млн кв.м. В 2010 году в Новосибирске и пригородах построено около 400 многоэтажных жилых домов, часть из них с офисами, магазинами и подземными парковками. При том что в начале 2010 года было заморожено 50% строительных объектов в целом по Новосибирску, на конец 2010 года осталось около 40% объектов, из них 15-17% строилось достаточно быстрыми темпами. Если посмотреть статистику по количеству введенных в действие жилых домов за период с 2008 по 2010 годы, то становится очевидным, что несмотря на наметившийся рост от последнего докризисного 2008 года объёмы сдачи жилья в 2010 году отставали. Причем в 2010 году происходило активное освоение заделов 2008-2009 годов, что отражено в двух приведенных таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Ввод в действие жилых домов по Новосибирску и области

годы	2008	2009	2010	2010/2009	2010/2008
Сдано жилья, тыс.кв.м	349,8	229,2	277,5	121,1%	79,3%

Таблица 2

Сравнительная динамика объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство» по НСО за 5 месяцев 2008-2010 годы

период	млн. рублей	В процентах к:		
		предыдущему периоду	соответствующему периоду 2009 года	соответст- вующему пе- риоду 2008 года
январь	1 206,50	48,6	83,5	43,8
февраль	1 409,40	116,5	80,7	35,6
март	1 435,90	101,5	90,1	36,6
1 квартал	4 051,80		84,6	38,2
апрель	2 269,00	117,7	153,7	68,9
май	2 592,30	109,3	88,4	58,7
янв-май	4 051,80		102,2	46,1

Ярко выраженной тенденцией последних лет является уменьшение доли кирпичного строительства (см.табл.3). Сначала это было связано с дефицитом кирпича, затем со стремлением застройщиков уменьшить себестоимость строительства.

Таблица 3

Изменение структуры строительства

Матери- ал/годы	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010
кирпич	68,25	54,29	55,44	43,91	39,15	32,61	27,66
каркас- кирпич	14,41	20,44	19,48	39,27	46,35	32,98	33,15
панель	12,44	15,33	18,26	10,36	9,75	14,75	16,64
монолит	4,90	9,94	6,82	6,46	4,75	19,66	22,55
итого	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

На фоне увеличивающейся доли монолитного строительства производство и потребление цемента в России неуклонно растет. На сегодняшний день максимальные объе-

мы потребления рынок строительных материалов продемонстрировал в июне 2012 года, когда было произведено 7,6 миллиона тонн стройматериала, что на 11% больше, чем в июле 2012 года. Объем ежемесячного производства впервые превысил отметку в 7,5 миллионов тонн. Потребление цемента увеличилось на 9,3% до 8 миллионов тонн. Объем рынка строительных материалов в стоимостном выражении за 2012 год вырос на 7,5% до 31,3 миллиардов рублей.

За 8 месяцев 2013 года в Новосибирской области сданы 10053 квартиры суммарной площадью 705,6 тысяч квадратных метров, что на 24,6% больше, чем за этот же период 2012 года. За это же время общий объем работ по виду деятельности "Строительство" увеличился на 6,4%, вызывает опасения лишь уменьшение заделов под будущее строительство.

Результат мониторинга строящихся объектов показал, что в 3 квартале 2013 года в Новосибирске и пригородах было начато строительством 45 новых жилых объектов, что является средним показателем за последние 2-3 года. Наметились определенная специфика: впервые за 7-8 последних лет так явно обозначилась тенденция смещения новых площадок к окраинам города. Вторая особенность, которую выявило наблюдение за стройками: около 40% новых объектов приходится на первую пятёрку лидеров-застройщиков и 42% новых домов строятся по панельной технологии. Если сопоставить ситуацию с российской в целом, то как следует из материалов Федеральной службы государственной статистики (Росстата), почти 97 тысяч зданий жилого и нежилого назначения общей площадью 37,2 миллиона квадратных метров было введено в РФ в первом полугодии 2013 года, при том что ранее Росстат сообщал, что объем ввода жилья в России в первом полугодии 2013 года составил 22,6 миллиона квадратных метров, что на 7,6% превышает аналогичный показатель первого полугодия 2012 года. По данным Росстата, в 2012 году в России было введено 65,74 млн кв. м. Сопоставимых результатов стране удавалось достичь в 1986 году, тогда строители РСФСР сдали в эксплуатацию 66,2 млн кв. м жилья. Рекордный результат 1986 года сменился новым достижением в 1987-1989 годах, когда строители возводили более 70 млн кв. м жилья в год. В 1987 году застройщики РСФСР сдали 72,8 млн кв. м многоквартирных домов, в 1988 году – 72,3 млн кв. м, в 1989 году – 70,4 млн кв. м. Таким образом, темпы жилищного строительства в современной России в среднем догнали советские. В целом же больше, чем в 2013 году, в стране вводили лишь в самые успешные годы советского периода.

Однако затем в развитии жилищного строительства может начаться спад, предупреждают аналитики Национального рейтингового агентства (НРА). Так как даже при самых радужных перспективах развития строительной отрасли построить больше, чем в Советском Союзе, российским застройщикам не удастся из-за нехватки инженерной и социальной инфраструктуры; а также из-за снижения связанных объемов ввода, особенно заметных на региональных рынках жилья.

С января по июнь 2013 года в России было введено 17,4 миллионов квадратных метров. Больше всего жилья строится в 17 регионах, при этом 37% жилья, введенного в 2013 году, приходится всего на шесть регионов. Основное строительство сосредоточено в городах-миллионниках. В лидерах жилищного строительства – Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Краснодарский край, Башкортостан и Татарстан, а также Ростовская область. Новосибирская область входит в 17 регионов-лидеров в жилищном строительстве, но значительно уступает Тюменской области по этому показателю. Так, в Новосибирской области за период с начала 2013 года введено 307,6 тысяч квадратных метров общей площади, в то время как Тюменская область за указанный период ввела в эксплуатацию 697,6 тысяч квадратных метров.

Новосибирская область в последнее время занимает первое место по объемам возводимого жилья в Сибирском федеральном округе. Так, за полгода 2013 было введено 475 тыс. кв.м, на 100 тыс. человек в областном центре приходится 67 новостроек.

Тенденция сдерживающих факторов развития строительной отрасли ярко проявляется в опаздывающем развитии транспортной отрасли. Принятая на период до 2030 года стратегия развития транспортной отрасли Российской Федерации формировалась и была

принята еще в конце 2008 года. Председатель Правительства России Владимир Путин утвердил своим распоряжением № 1734-р от 22 ноября 2008 года Транспортную стратегию Российской Федерации на период до 2030 года, которой руководствуются многие участники экономических отношений.

Цель транспортной стратегии – сделать транспорт современным, доступным, безопасным, а также создать условия для улучшения транспортной мобильности граждан. Географические особенности России в целом, и Новосибирской области, в частности, это не только проблема, но может оказаться и конкурентным преимуществом при грамотном строительстве транспортной инфраструктуры. Транспортная стратегия, как и большинство аналогичных ей долгосрочных правительственных планов по разным отраслям, предусматривает два сценария развития: базовый и инновационный. Оба варианта содержат безусловные приоритеты, такие как создание условий для снижения транспортных издержек, развитие грузоперевозок, обеспечение соответствующего уровня безопасности, увеличение транспортной мобильности граждан.

Самая значительная разница между сценариями состоит в объемах финансирования и, соответственно, динамике роста целевых показателей. Так, инновационный вариант предполагает до конца действия стратегии выделение из разных источников 106,4 триллиона рублей. Базовый сценарий потребует только 70,5 триллиона. Пока Министерство транспорта предложило взять за основу базовый сценарий, но все же рассчитывает, что ситуация в отрасли будет развиваться по инновационному пути. Согласно инновационному варианту, к 2030 году подвижность населения возрастет более чем до 15,5 тысячи пассажирокилометров на одного человека в год (в базовом – до 13,3 тысячи). Доля авиаперевозок по стране, минуя столичные аэропорты, в обоих случаях должна увеличиться до 37 процентов.

В настоящее время очевидно усиление глобальной конкуренции, охватывающей рынки товаров, услуг, капитала. Наблюдается структурная перестройка мирового хозяйства, возрастает роль региональных экономических союзов. Это неизбежно влечет за собой изменение национальных и мировых грузо- и пассажиропотоков, на фоне повышения требований к качеству транспортного обслуживания.

При этом в России появились существенные ограничения роста экономики, обусловленные недостаточным развитием транспортной системы. Сегодняшние объемные и качественные характеристики транспорта, особенно его инфраструктуры, не позволяют в полной мере эффективно решать задачи растущей экономики как города Новосибирска, так и области.

При переходе к интенсивному, инновационному, социально ориентированному типу развития Россия стремится стать одним из лидеров глобальной экономики, что требует принятия адекватных стратегических решений по развитию транспортного комплекса.

Несмотря на то, что в последние годы зачастую в рамках аналитических исследований применяются различные группировки отраслей, представленное выделение «строительства» и «транспорта» в настоящей статье вполне обоснованно. В таблице 4 представлен анализ валового регионального продукта по Новосибирской области, а также «строительство» в сравнении с «транспортом» в период с 2005 по 2011 годы по данным Федеральной службы государственной статистики.

Таблица 4

Анализ ВРП по НСО, млн.руб,

Годы		2005	2006	2007	2008
Валовой региональный продукт (валовая добавленная стоимость в основных ценах)		235381,8	296064,5	365531,2	453574,6
	Темп роста ВРП, %		126%	123%	124%
Годы			2009	2010	2011
Валовой региональный продукт (валовая добавленная стоимость в основных ценах)			425400,2	484141,3	576781,7
	Темп роста ВРП, %		94%	114%	119%

	<i>Годы</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
Раздел F	Строительство	7919,5	11965,5	17580,9	23314,4
	Темп роста строительства, %		151%	147%	133%
	<i>Годы</i>		<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
Раздел F	Строительство		14625,2	24660,7	41142,7
	Темп роста строительства, %		63%	169%	167%
	<i>Годы</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
Раздел I	Транспорт и связь	41227,2	49348,0	58630,6	67420,7
	Темп роста транспорта, %		120%	119%	115%
	<i>Годы</i>		<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
Раздел I	Транспорт и связь		58723,3	64281,8	72535,1
	Темп роста транспорта, %		87%	109%	113%

Как видно из таблицы 4 корреляция строительной и транспортной отраслей наблюдается с достаточной очевидностью по темпам роста. С 2005 по 2008 годы рост строительства по цепным индексам составил 151%, 147% и 133%, соответственно. Аналогичный период по транспортной отрасли демонстрирует 120%, 119% и 115%. То есть значительные приросты в 2006 относительно 2005 года до 2008 года понемногу снижались как в строительной, так и в транспортной отраслях. Это происходило на фоне роста ВРП на уровне 126%, 123% и 124% в тот же период, соответственно. В целом 2008 год был переломным. Неуклонный рост предыдущего периода сменился спадом в 2009 году как в целом по валовому региональному продукту, так и по строительной и транспортной отраслям.

С 2009 по 2011 годы наблюдается постепенное увеличение ВРП в 2010/2009 – 114% и в 2011/2010 – 119%. При этом строительная отрасль демонстрирует опережающий рост: 169% в 2010/2009 и 167% в 2011/2010. Транспортная отрасль очевидно отстает по темпам роста: 109% в 2010/2009 и 113% в 2011/2010. Учитывая тот факт, что снижение 2009 года в транспортной отрасли было меньшим, чем в строительстве, следует отметить, что в 2010 году транспортная отрасль не достигла уровня 2008 года. В 2010-2011 годы начавшийся рост строительной отрасли продолжается и в 2012-2013 годах. При этом в структуре ВРП НСО строительная отрасль по удельному весу приближается к транспортной.

Таблица 5

Удельный вес строительства и транспорта в ВРП НСО

годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Строительство	4,1	3,4	4,8	5,1	3,5	5,1	7,1
Транспорт и связь	16,7	17,5	16	14,9	13,8	13,3	12,6

Таким образом, развитие строительной отрасли Новосибирска и области представляется вполне обоснованным. Однако отставание транспортной отрасли, обусловленное в том числе целями транспортной стратегии, становится негативным фактором для развития в целом экономики Новосибирска и Новосибирской области.

Список литературы:

1. Динамика жилищного строительства в Новосибирской области [Электронный ресурс] режим доступа <http://www.n-s-k.net/build/news/1> (дата обращения 10.03.2014)
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 гг (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс] режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152459/?frame=31#cont (дата обращения 10.03.2014)
3. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс] режим доступа http://rosavtodor.ru/information/Osnovnye_dokumenty/transportnaya_strategiya_rf_na_period__do_2030_goda.html (дата обращения 10.03.2014)

4. Данные Новосибирскстата [Электронный ресурс] режим доступа http://novosibstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novosibstat/ru/statistics/grp/ (дата обращения 10.03.2014)

Скавыш Н.А.

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

ПРОЦЕДУРА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Проведен анализ соответствия применяемого экологического законодательства основным положениям Орхусской конвенции, в отношении предоставления экологической информации.

Реализация права на экологическую информацию не возможна без установления таких гарантий как: свободный доступ к экологической информации; возможность беспрепятственного обращения граждан и общественных объединений в государственные органы за получением экологической информацией; обязанность государственных органов предоставлять экологическую информацию, а также законодательное закрепление порядка предоставления экологической информации.

Для получения экологической информации в соответствии с белорусским законодательством в определенной степени можно опереться на Закон Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» от 26 ноября 1992 г. № 1982-ХІІ (в ред. от 31.12.2013 № 95-3) и Закон Республики Беларусь от 18 июля 2011 года № 300-З «Об обращениях граждан и юридических лиц» и нормативные правовые акты, принятые в развитие данного закона. Однако положения данных законов необходимо соотносить с положениями Орхусской конвенции, так как именно она ставится в приоритет при осуществлении права на экологическую информацию. И в развитие положений данной конвенции необходимо приводить в соответствие национальное законодательство и принять другие нормативные правовые акты.

Экологическая информация согласно нормам Орхусской конвенции должна предоставляться, как правило, бесплатно. Однако, государственный орган, направляющий ответ на запрос о предоставлении экологической информации, имеет право брать плату за оказанные услуги с лица, направившего запрос, однако ее размер должен быть «разумным».

«Разумный» размер оплаты означает, что оплата за предоставление экологической информации не должна превышать фактической стоимости работы по ее предоставлению, например, стоимости копирования информации и пересылки копий заявителю. При этом размер оплаты не должен являться препятствием к ее получению.

В Республике Беларусь в соответствии со статьей 69 Закона Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» граждане вправе запрашивать и безвозмездно получать от Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь и его территориальных органов информацию о состоянии окружающей среды и воздействии на нее, полученную в результате мониторинга окружающей среды. За плату предоставляется специализированная информация о состоянии окружающей природной среды и ее загрязнении. Однако какие-либо тарифы за предоставление специализированной информации в настоящее время не разработаны, кроме реализации через торговлю ежегодных сборников Государственным статистическим Комитетом.

Кроме того, согласно статьей 22 Закона Республики Беларусь «О гидрометеорологической деятельности» также безвозмездно предоставляются экстренная гидрометеорологическая информация. Бесплатно предоставляется информация о качестве питьевой воды и информация о возможных перебоях в поставках питьевой воды в соответствии с положениями Закона «О питьевом водоснабжении».

Как уже отмечалось выше, в настоящее время Закон Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» раскрывает понятие экологической информации и классифицирует ее на виды: общую и специализированную.

Экологическая информация общего назначения предоставляется по заявлению гражданина безвозмездно в течение десяти рабочих дней со дня поступления заявления о ее предоставлении. При условии, если запрашиваемая экологическая информация относится к специализированной, то обладатель данной информации обязан в течение пяти рабочих дней со дня получения заявления предложить заявителю заключить договор о предоставлении специализированной экологической информации и сообщить существенные условия такого договора. При наличии оснований для отказа в предоставлении экологической информации обладатель экологической информации в течение трех рабочих дней уведомляет заявителя в письменной форме об отказе в предоставлении информации с указанием причин отказа и разъяснением порядка и сроков обжалования принятого решения. Отказ в предоставлении экологической информации может быть обжалован в вышестоящий государственный орган или иную государственную организацию (вышестоящему должностному лицу) и (или) в суд.

Специализированная экологическая информация предоставляется гражданам за плату в сроки и на условиях, указанных в договоре о предоставлении специализированной экологической информации.

Следует обратить внимание на то, что заявитель не обязан пояснять причины его заинтересованности в получении экологической информации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в целом на территории Республики Беларусь применяемое экологическое законодательство соответствует положениям Орхусской конвенции. Основополагающие положения Орхусской конвенции, в отношении предоставления экологической информации нашли свое отражение в законодательстве Республики Беларусь. Однако механизм предоставления экологической информации нуждается в совершенствовании.

Смаилов Т.Х. – к.т.н., профессор

Салауатова Д.М. – м.э.н., старший преподаватель

Джумабаева Б.Ш. – м.э.н., старший преподаватель

Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова

РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ – РОСТ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В статье проведен анализ предпринимательского сектора Казахстана, а именно Карагандинского региона. Рассмотрен «Комплексный план – 2014 по 2018 гг.» развития моногородов Республики Казахстан. Описаны результаты реализации программы.

В своем послании «Казахстан 2050» Президент Н.А. Назарбаев отметил: сильный бизнес – сильное государство. Именно предпринимательский сектор должен стать основой диверсификации экономики и создать продуктивную занятость. При этом особое внимание уделяется развитию предпринимательства в моногородах. В Карагандинской области находится треть всех моногородов республики. В них проживает 40% населения региона, а доля в объеме промышленного производства области составляет 74%. Диверсификация экономики – одна из главных задач развития моногородов страны. В Жезказгане в рамках ведущейся работы определены инвестиционные проекты на ближайшие 5 лет. Большое внимание уделяется вопросам развития и поддержки предпринимательства в Послании народу 2014 года «Казахстан – 2050»: Единая цель, единые интересы, единое будущее. Всего инвестиционных проектов намечено 16. Общая стоимость составляет 8 млрд. 353 млн. тенге. Требуемый объем инвестиций равен почти 6 млрд. тенге. Будет создано около 1,5 тысяч рабочих мест.

ТОО «Жезказган Сут и К» планирует наладить выпуск ультрапастеризованного молока, таким образом, расширив ассортимент и модернизировав производство. Стоимость проекта равно 120 млн. тенге.

Объем инвестиций при участии СПК «Сарыарка» составляет 95 млн. тенге. Продавать новую продукцию намерены в меднорудном крае. В натуральном выражении проект означает производство полутора миллиона литров молока.

Инициатором проекта «Создание тепличного хозяйства» выступил сельскохозяйственный потребительский кооператив «Улытау Флора». Стоимость проекта 229,5 млн. тенге. В рамках реализации программы развития моногородов объем инвестиций составит 182 млн. тенге.

Здесь уже действуют три теплицы. Продолжаются строительные работы. Будут возведены еще 12 теплиц и овощехранилищ. Программа развития моногородов предусматривает субсидирование процентной ставки вознаграждения, что позволит изменить ее с эффективной на номинальную. В «Улытау Флора» будут выращивать до 182 тонн овощей, 1 тонны зелени, 460 тысяч штук цветов в год.

ТОО «Самга» планирует организовать производство колодезных колец различного диаметра, стеновых и фундаментных блоков, пустотных плит перекрытий. Стоимость проекта 35 млн. тенге.

Создание дорожно-сортировочного комплекса для добычи и производства фракционного щебня занимается ТОО «DEBIRS». Стоимость проекта более 581 млн. тенге. Разработано коммерческое предложение совместной реализации проекта с АО СПК «Сарыарка».

Проект ТОО «Mustang Servis 2030» ориентирован на производство запасных частей для горнорудных предприятий Казахстана и зарубежья. Здесь будут выпускать ролики, роликоопоры конвейеров, валы, валы-шестерни, камеры флотомашин, металлоконструкции. Всего до 5000 изделий в год. Общая стоимость проекта 107 млн. тенге. Эта же компания намерена построить завод по утилизации шин, резинотехнических изделий. Будут производиться резиновая крошка, кровля и брусчатка. Стоимость проекта 557 млн. тенге. «Mustang Servis 2030» наладит производство материала для железобетонных изделий. Производимая продукция – песок, балласт, щебень, отсев. Появится сортировочный комплекс сыпучих материалов. Уже приобретено необходимое оборудование. Реализация проекта идет совместно с СПК «Сарыарка». «Mustang Servis 2030» занят и реализацией проекта, ориентированного на производство тепловой энергии и получение дирексила из спекающихся углей Шубаркольского разреза. Рынок сбыта охватывает Казахстан, Россия, Китай. Стоимость проекта 688,5 млн. тенге. Разработано технико-экономическое обоснование, предварительные контракты. Предприятие по производству корпусных фильтров «Казтехфильтр» намерено построить вторую линию для расширения ассортимента выпускаемой продукции.

На 3000 гектаров земли ТОО «BULL» намерено высаживать картофель, кормовые культуры. ТОО «Оркендеу» организывает племенное хозяйство по разведению романовских овец. Проектная мощность – 1200 тонн мяса, 360 тонн шерсти, 3500 штук шкур. Здесь будут трудиться 350 человек.

Также в Жезказгане проведен анализ действующих субъектов предпринимательства, в котором изучались необходимость модернизации, расширения, обновления, наличия залогового обеспечения, потребность в кадрах, проблемы и предложения по сбыту продукции, требуемые меры государственной поддержки. На основании проведенного анализа «Комплексный план – 2014 по 2018 гг.» социально-экономического развития Жезказгана, Сатпаева и Улытауского района продлен до 2020 года. Это связано с тем, что стоимость заявленных работ по дополнительным проектам увеличилась. Изменились соответственно сроки реализации, как того требует бюджетное законодательство.

Если раньше в Комплексный план 2014-2018 гг. входили 38 проектов на 127,9 млрд. тенге, то в новый включено 88 проектов. Общая стоимость плана выросла до 351,8 млрд. тенге.

В разделе индустриально-инновационного развития Комплексного плана вошли строительство «Казахмысом» горнодобывающих предприятий, расположенных за пределами Жезказганских месторождений, в том числе на базе запасов Жиландинской группы месторождений. Будет изучен вопрос по поиску эффективного инвестора с обеспечением

дополнительного финансирования на разведку и дальнейшую разработку железорудных месторождений Балбыраун и Керегетас.

Среди крупных проектов – организация добычи марганцевых руд на месторождении Жезды Улытауского района ТОО «ATRIO Ltd», добычи строительного камня на месторождении Никольское Улытауского района («ТОО «Самга»), добычи меди из техногенных минеральных образований Карсакпайского медеплавильного завода Улытауского района ТОО «Varda Minerals», добычи бурого угля на месторождении Киякты Улытауского района ТОО «BUILD SKILL».

Центр промышленного птицеводства ТОО «Capital Project Ltd» уже запущен в эксплуатацию в селе Кенгир. Проведена модернизация и расширение швейного производства в Жезказгане.

В раздел жилищно-коммунального хозяйства и теплоснабжения включены строительство теплоэлектроцентрами в Жезказгане (ТЭЦ-2) с учетом города Сатпаева, комплекс работ и технических мероприятий по реконструкции и модернизации Жезказганской ТЭЦ, вопрос снижения износа инженерных сетей и проведения ремонтных работ на тепловой станции Сатпаева.

В 2014 году будет завершено строительство Эскулинского водовода с учетом снабжения Жезказгана, реконструкция напорной части Уйтас-Адосского водовода составит 13 км коммуникаций.

Таким образом, комплексным планом предусмотрено в ближайшее время создать более 3900 рабочих мест, в том числе 1500 постоянных, дополнительно в бюджет города поступит 360 млн. тенге.

Реконструкция 98 км автомобильной дороги Кызылорда – Павлодар – Успенка – граница РФ, участок Кызылорда – Жезказган, км 216-314, провидится с учетом экономической эффективности Жезказганского региона.

Перспективы развития малого и среднего бизнеса, в частности, завода по выпуску стальных панельных радиаторов «Казтерм» уже несколько лет успешно работающий в поселке Ботакара, просит помощь в решении вопроса нехватки оборотных средств. В настоящий момент (2013 г.) его мощность загружена лишь на 35 %, поскольку нет возможности закупить сталь в требуемом количестве. Тем временем продукция завода пользуется устойчивым спросом не только в Казахстане, но и в России. Более полная загрузка производства позволит создать новые рабочие места, закрыв всю потребность Казахстана в панельных радиаторах и увеличить экспорт.

В Сортировке создается важное для нормализации экологической обстановки в городе предприятие по переработке старой автомобильной резины. В настоящий момент в Казахстане накоплены огромные объемы старых покрышек, которые хранятся на свалках. И ежегодно прибавляется еще 5 тыс. тонн новых отходов.

На основании вышеизложенного, можно констатировать о том, что разработанный комплексный план социально-экономического развития моногородов даст новый импульс жизнедеятельности Карагандинского региона и в целом республики.

Смирнова Н.В.

Костромской Государственный Университет им. Н.А.Некрасова

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается домашнее хозяйство, как один из важнейших субъектов рыночной экономики, ряд методологических подходов к исследованию домашних хозяйств и их основные концепции и аспекты.

Как известно, домашнее хозяйство является одним из субъектов рыночных отношений. Этот субъект рынка является чуть ли не самым важным и влиятельным на экономику в целом.

Домашнее хозяйство – это экономическая единица в составе одного или нескольких человек. Она самостоятельно принимает решения на потребительском рынке. Она является собственником какого-либо фактора производства (земля, капитал, рабочая сила). Стремится максимально удовлетворить свои потребности. Домохозяйством, кроме семей, могут называться и организации, которые занимаются производством (церковь, профсоюз, партия)¹.

В экономической литературе сложился ряд методологических подходов к исследованию домашних хозяйств, раскрывающих различные аспекты их жизнедеятельности.

Логически целостная и развитая концепция домохозяйства представлена в исследованиях неоклассической экономической школы. Для данного направления экономической мысли характерно рассмотрение домашнего хозяйства как основной единицы принятия решения и его реализации в различных видах деятельности. Развивающаяся с конца XIX столетия неоклассическая микроэкономическая теория выделяет в качестве основных два экономических субъекта: предприятие и домохозяйство, различая их по видам деятельности и целевым установкам.

Экономическая деятельность предприятий направлена на производство товаров с целью получения максимальной прибыли. Экономическая деятельность домохозяйств представлена в данной теории ориентированной исключительно на потребление с целью наилучшего удовлетворения потребностей членов домашнего хозяйства, то есть максимизация пользы для домохозяйства. Связь между домохозяйствами и предприятиями непрерывно возобновляется: предприятия производят потребительские товары и представляют их в распоряжение домохозяйств, предъявляющих спрос на эти товары; домохозяйства в свою очередь воспроизводят рабочую силу, на которую предъявляют спрос предприятия, а также накопления, используемые предприятиями через инвестиции. Функции спроса и предложения координируют рынок труда, капитала и потребительских товаров. Другие формы координации, кроме рыночных, в традиционной неоклассической микроэкономической теории не рассматриваются.

Целью неоклассического анализа спроса было выявление функциональной зависимости, возникающей в процессе предъявления спроса на рынке, между доходом каждого субъекта спроса и ценой товара, а также требуемым его количеством. Изменение спроса связывается исключительно с изменением цен и доходов.

Домохозяйство – один из важнейших рыночных институтов. Роль домашних хозяйств в развитии рыночных отношений относительно велика и определяется следующими моментами:

Во-первых, домохозяйства обеспечивают необходимый уровень потребительского спроса, без которого невозможно функционирование рыночного механизма.

Во-вторых, сбережения домохозяйств являются источником накоплений и инвестиций, что очень важно в условиях развивающейся экономики.

В-третьих, домохозяйства – это субъекты предложения на рынке факторов производства (предпринимательской способности и труда).

В-четвёртых, именно домохозяйство – основа для формирования производства и реализации человеческого капитала.

В-пятых, возможность домохозяйств налаживать семейный бизнес способствует не только росту личного благосостояния, но и развитию рыночной экономики в целом.

Концепция новой экономики домохозяйства, получившая развитие с середины 60-х годов нынешнего столетия, во многом усовершенствовала исследования неоклассической микроэкономики. В частности, она отказывается от жесткого разделения экономических субъектов на предприятия как места производства, и домохозяйства, как места потребления; при этом предполагается, что в последнем осуществляется и производство. Новая

¹ Курс экономической теории. Учеб./ М.И. Плотницкий, К93 Э.И. Лобкович, М.Г. Муталимов и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. Мн.: «Интерпрессервис»; «Мисанта», 2003. – 229 с.

экономика домохозяйства исходит из положения, что домохозяйства оптимальным образом используют находящиеся в их распоряжении ресурсы, особое внимание уделяя распределению рыночной и нерыночной деятельности их членов. Основные положения этой теории заключаются в следующем:

- члены домохозяйства извлекают пользу только из так называемых "истинных" потребительских товаров (приобретая товары на рынке посредством внутридомохозяйственного производства)

- члены домохозяйств, ориентируясь на ограниченный фактор времени, принимают долго- и краткосрочные решения. При этом имеются в виду три вида деятельности: рыночная деятельность, связанная с получением дохода; домашняя работа и досуг, имеющие нерыночный характер.

Концепция новой экономики домохозяйств требует учета экономических видов деятельности, не получающих денежной оценки, в частности домашнего труда членов домохозяйств. Однако имеется ряд проблем с оценкой производства "истинных" потребительских товаров. Методы оценки могут быть различны: применение цен на аналогичные товары, услуги на рынке, калькуляция издержек производства. Однако практическое применение этих методов имеет существенные ограничения и сложности.

Исходным положением рассматриваемой концепции является максимизация индивидуальной пользы членов домохозяйства. Таким образом, в соответствии с теорией новой экономики, домохозяйство как субъект рыночной экономики, выполняет производственные и воспроизводственные функции согласно некоторому разделению труда. Качественно-количественные оценки потребностей необходимы вследствие ограниченности ресурсов домохозяйства. Оно не автономно и зависит от индустриальных обществ, существуя по законам рынка. Домохозяйство рассматривается на срезе взаимодействия ряда рынков: рынка труда, потребительских товаров, производственных товаров, финансового рынка.

Итак, домохозяйство в организационно-экономическом аспекте – это единица потребления и производства, ее решения о распределении ресурсов в нем специфичны и отличаются от других субъектов. Вместе с тем, вне исследования остается сфера воспроизводства человека в домохозяйстве и связанные с этим затраты труда, внешние и междомохозяйственные связи.¹

Рассмотренные концепции вносят значительный вклад в экономическую теорию домохозяйства, функционирующего в рыночной экономике. Особенности развития домашних хозяйств в переходной экономике, многообразие их функций, возрастание роли в общественном воспроизводстве позволяют сделать вывод о необходимости осуществить синтез различных подходов и сформулировать следующие теоретические и методологические принципы.

Во-первых, двухуровневый подход к экономическому анализу: на микроуровне, предполагающий исследование домохозяйств как отдельных специфических экономических единиц экономической системы, и на макроуровне, позволяющий изучать совокупность домохозяйств как сектор национальной экономики.

Во-вторых, характеристика с точки зрения категории общественного воспроизводства, раскрывающая роль домохозяйств в рыночной экономической системе, взаимодействие с другими экономическими субъектами.

Установлено, что люди, с экономической точки зрения, преследуют такие цели, как стремление максимизировать удовлетворение своих потребностей в товарах и услугах и получить доход от продажи собственных ресурсов. Основной выбор, который делают люди, касается того, как обеспечить себя, максимально сохраняя имеющиеся собственные ресурсы и минимально продавая их другим субъектам хозяйствования. Дальнейшее же

¹ Экономическая теория: Учебник /Под общ. ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 110 с.

развитие экономической среды показывает, что для удовлетворения своих желаний люди опираются в основном на экономические сделки с друг другом. Количество товаров и услуг, которое может купить человек, зависит от дохода, полученного с помощью этих операций, который, в свою очередь, определяется находящимися в собственности ресурсами, желанием продавать право на их использование и ценами, по которым эти ресурсы могут быть проданы.

Из всего сказанного выше видно, что домашние хозяйства активно участвуют в создании валового внутреннего продукта (ВВП) страны, рост которого обеспечивает динамику всей социально-экономической системы. С этой точки зрения домохозяйства выступают не только как первичные социальные, но, прежде всего, как экономические ячейки общества. В условиях рыночной экономики домохозяйства являются основными звеньями по формированию человеческого капитала. Категория, которого широко используется современной мировой экономической наукой и занимает одно из центральных мест в теории и практике рыночного хозяйства.

Да, действительно, домашние хозяйства оказывают самое непосредственное влияние на экономику страны, но всё же влияние других субъектов рыночных отношений также велико и неоспоримо, и грамотное взаимодействие этих субъектов друг с другом положительно сказывается на экономике, а, следовательно и на уровне жизни населения.

Список литературы:

1. Войтов А.Г., Экономика. Общий курс. Учебник. 8-е изд. – Мн.: Москва, 2001 г
2. Курс экономической теории. Учеб./ М.И. Плотницкий, К93 Э.И. Лобкович, М.Г. Муталимов и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. Мн.: «Интерпрессервис»; «Мисанта», 2003. – 496 с.
3. Экономическая теория: Учебник /Под общ. ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 714 с.

Спиридонов А.С.

Костромской Государственный Университет им. Н.А.Некрасова

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

СТРУКТУРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ

В статье рассматривается структура принятия решений по управлению персоналом как социально-управленческая процедура, а так же факторы оптимизации системы управления организации, раскрывается содержание социальной оценки управления персоналом и формулируются закономерности оценочных действий.

Смысл оценки работы персонала становится понятен лишь в общем контексте кадровой политики, реализуемой организацией. Очень сложно порвать какую-то отдельную функцию или отдельное направление работы с персоналом от всего комплекса задач, решаемых в процессе управления персоналом. Принципиальным условием эффективной работы системы оценки является ее комплексный характер, учитывающий все многообразие задач, решаемых каждой конкретной организацией в общей системе кадрового менеджмента.

Оценка работы персонала призвана содействовать лучшему использованию человеческих ресурсов организации за счет тесной увязки задач, решаемых в ходе оценки, с другими направлениями работы с персоналом, в первую очередь, со следующими направлениями:

- анализ работы;
- поиск и отбор новых работников;
- обучение и развитие персонала;
- кадровое планирование;
- система стимулирования труда¹.

¹ Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды./ В.В. Авдеев – М.: Финансы и статистика, 2006. – 260 с.

Анализ работы. Для оценки работы персонала большое значение имеет выработка критериев, в соответствии с которыми будет производиться оценка, то есть тех показателей или характеристик работы, которые определяют успешность данной профессиональной деятельности. Результатом анализа работы и анализа требований, предъявляемых к работнику со стороны работы, является разработка критериев оценки. Критерии оценки могут быть выражены как в количественной, так и качественной форме. Примерами количественных критериев являются производительность труда, уровень брака, объем продаж, то есть все то, что может быть выражено в форме числа; примерами качественных – отношение к делу, качество обслуживания покупателей, уровень ответственности и самостоятельности работника и т.п. [6, с. 118].

Отбор персонала. Одной из важнейших задач при отборе кадров является разработка процедур многоэтапного оценивания с целью отбора претендентов, не соответствующих установленным критериям. Кандидаты, не отвечающие требованиям организации не приглашаются на следующий этап отбора. Критерии отбора могут также определяться на основе установления минимально приемлемого для организации уровня производительности или рабочей эффективности. Эффективная система оценки дает возможность разрабатывать, уточнять и подтверждать критерии отбора и таким образом совершенствовать используемые методы отбора кадров. Без такого рода обратной связи совершенствование системы отбора невозможно¹.

Обучение и развитие. Оценка рабочих результатов имеет большое значение для определения потребности работников в обучении, выявляя недостаток профессиональных знаний или навыков, препятствующий достижению требований или стандартов выполнения работы, установленных организацией. Оценка результатов профессионального труда позволяет определить как потребность в обучении отдельных работников, так и потребность в обучении разных категорий персонала.

Мотивация труда и стимулирование персонала. Оценка рабочих показателей, будучи органично связана с системой оплаты труда и с программами, направленными на повышение уровня трудовой мотивации персонала, позволяет поддерживать на должном уровне заинтересованность работников в достижении высоких рабочих результатов.

Еще одна важная задача, стоящая перед действующей в организации системой оценки, – вдохновить работника на улучшение работы, заинтересовать его в освоении новых подходов к работе, стимулировать достижение новых уровней профессиональной эффективности. Эта задача может быть успешно решена путем пропаганды достижений лучших работников, доведения до сведения сотрудников данных, показывающих как они справляются со своей работой. Это информирование выполняет функции обратной связи, проясняя для работников требования и ожидания руководства в отношении их работы.

В итоге можно сказать, что принятие решений по управлению персоналом, может использоваться в качестве способа контроля над деятельностью сотрудника, а также в системе мотивации его труда. В свою очередь, оценка результатов деятельности по управлению персоналом служит трем целям: административной, информационной и мотивационной.

Список литературы:

1. Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды. / В.В. Авдеев – М.: Финансы и статистика, 2006. – 260 с.
2. Егоршин А. П. Управление персоналом: Учебник для ВУЗов / А.П. Егоршин. – 5-е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 2005. – 274 с.

¹ Егоршин А. П. Управление персоналом: Учебник для ВУЗов / А.П. Егоршин. – 5-е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 2005. – 274 с.

Стародубцева Ю.В., Космина О.И., к.э.н., доцент
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ
И ИХ РЕШЕНИЕ

Нефтегазовая отрасль России может динамично развиваться и выпускать конкурентоспособную продукцию. Однако без инвестиционных вложений отрасль вряд ли сможет быстро модернизироваться. Немаловажна роль государства в поддержке отрасли.

Роль нефтегазовой отрасли для России значительна: 50% налоговых поступления пополняет федеральный бюджет, доля ВВП на отрасль составляет до 20%, доля таможенных поступлений составляет около 25%, треть выручки приходится на поступления валюты от операций, осуществляемых в отрасли.

Успешное развитие отрасли на рынке обуславливается внешними и внутренними факторами. Внешние факторы формируют конкурентную среду предприятия, а внутренние факторы помогают стать предприятию конкурентоспособным. Однако существует ряд негативных факторов, мешающих успешному развитию отрасли. К внешним факторам, не имеющим позитивных влияний на отрасль, можно отнести снижение цен на нефть и нефтепродукты, монопольные сговоры, снижение объёмов добычи, повышение требований к качеству поставляемого сырья, изменение таможенных тарифов, недифференцированная налоговая политика, операционные риски, относительно короткий срок действия лицензий и другие. К внутренним факторам негативно-го влияния можно отнести нехватку инвестиций, износ оборудования, низкое качество выпускаемой продукции, рост себестоимости добычи, ухудшение состояния минерально-сырьевой базы, выборочное извлечение запасов, недостаточность инвестиций в геологоразведку и прочее.

Внешние факторы невозможно регулировать, но возможно предугадать, внутренние факторы должны стать именно той опорой, которая позволяет предприятию выжить в рыночных условиях. Инвестирование способно открыть второе дыхание отрасли: решение половины проблем может быть обеспечено достаточным введением инвестиций.

Отрасль имеет отличный потенциал к развитию. Однако привлечение инвестиций хотя и способно дать отрасли новые силы, но для того, чтобы инвестиции были вложены именно в эту отрасль, необходимо доказать, что отрасль имеет потенциал к развитию и процветанию. Для получения инвестиций необходимо показать, что отечественный нефтяной комплекс может осуществлять открытие новых крупных месторождений, вести построение новых экспортных отношений и транспортных возможностей, имеет возможность модернизирования предприятий по переработки нефти или введения в эксплуатацию новых установок. Нефтяная отрасль будет существовать довольно долго: нефтехимия позволяет выпускать едва не любой из вида товаров: заправочные бензины, керосины, дизель, ткани, пластик, асфальт, сырьё для многих производств, например, металлургической отрасли.

Так, например, Россия в 2013 году занимала первое место в мире по добыче нефти (17,079 млн. тонн нефти или 4,173 млн. баррелей в сутки). В 2013 году, по сообщению Центрального диспетчерского управления топливно-энергетическим комплексом (ЦДУ ТЭК), добыча нефти увеличилась по отношению 2012 году на 0,9% (до 523,275 млн. т.). В 2013 году был снижен экспорт нефти на 2,1% (до 234,860 млн. т.), потребление же отечественных НПЗ увеличилось на 3% (274,187 млн. т.). Производство автобензинов в 2013 году увеличилось на 1,5% (до 36,7 млн. т.), дизельного топлива – на 3,8% (до 71,997 млн. т.), авиакеросина – на 2,9% (до 10,293 млн. т.), мазута – на 3,1% (до 76,849 млн. т.). [1] Повышение уровня производства было достигнуто отнюдь не интенсивными методами: почти все мини-НПЗ требуют модернизации, крупные НПЗ не имеют всех нужных установок, не вся продукция конкурентоспособна.

Инвестиции будут способствовать модернизации установок, вводу более совершенных технологий по добыче, переработке нефти и газоконденсата, а так же утилизации попутного газа. Увеличение извлечения попутного сырья расширит объёмы производства, что в свою очередь потянет за собой расширение всей производственной структуры и, в том числе, трубопроводного транспорта.

Однако факт того, что отрасль является перспективной, не даёт полной гарантии поступления инвестиций, так как отрасль полностью зависит от мировых цен на нефть. Успешное участие в рыночных отношениях не подразумевает обязательного увеличения доли предприятия на рынке, но предполагает выпуск конкурентоспособного товара. Помимо фактора конкурентоспособности углублённая переработка нефти даёт преимущество при налогообложении, больше прибыли (цена вырастает в 10 раз по отношению к продаже нефти в сыром виде, что называется мультипликативным эффектом). Для наглядности приведём график зависимости прибыли от глубины переработки нефти. [3]



График 1 – Зависимость прибыли от глубины переработки нефти

Тёмные продукты, такие как дизель, топочный мазут, газойли, то есть продукты низкого качества переработки, способствуют более высокому налогообложению, а их более качественная переработка способна давать до 20 млрд.долларов в день вдобавок к основной прибыли. Нефтепереработка для нефтяной промышленности играет важную роль: от глубины переработки зависит не только рост стоимости единицы продукта, но и экономическая эффективность процесса, что играет немаловажную роль в условиях ограниченности сырья. В 2012 году Россия занимала 3 место в мире по первичной переработке нефти. Глубина переработки для России составляет 70% против 85% Европы и 96% США. На данный момент в России действуют 36 крупных НПЗ[5], и более 200 мини-НПЗ, работающих официально и имеющих лицензии. Из-за невысокого качества выхода сырья, продукция отправляется на экспорт как полуфабрикат (около 80% всего мазута). Не каждый даже крупный НПЗ имеет оборудование, позволяющее улучшать качество переработки сырья и глубину его переработки, к примеру: каталитический крекинг имеется на 13-ти из 27 НПЗ, гидрокрекинг лишь на 5-ти НПЗ из 27), замедленное коксование присутствует на 5-ти НПЗ из 27 и висбрекинг – на 9-ти из 27 НПЗ. [6]

На цену влияет и транспортировка. После выхода с НПЗ её цена удваивается, а для дальних расстояний – утраивается. Вид транспорта так же несёт в себе потери нефти: остатки в перевозящих цистернах «поглощают» 30-80 долларов с цистерны. Помимо дорожных потерь и расходов на транспортировку немалый вес в цене занимают экспортные пошлины: для тонны нефти в 2012 года они составляли 400 долларов США, в 2013 году эта цифра снизилась до 385,7 долларов за тот же объём, а в 2014 году составила уже 386,3 долларов за тонну. [3]

Как сообщает «Интерфакс» со ссылкой на ежемесячный обзор ОПЕК, в 2014 году Россия увеличит добычу "чёрного золота" на 30 тыс. баррелей в сутки по отношению к 2013 году (до 10,48 млн. тонн). ОПЕК так же ожидает, что прироста может и не быть, и потому инвестирование будет осуществляться лишь на старых месторождениях. Россия же планирует приращивать добычу и за счёт введения в эксплуатацию новых месторождений, например Новопортовского, Приразломного, Талаканского, им. Требса-Титова и Ванкорского.

Геологоразведка постоянно открывает новые месторождения, так на данный момент доказанных запасов уже 60 млн. баррелей нефти, а потенциальных запасов насчитывается более 100млн. баррелей. Трудноизвлекаемые запасы наращивают свою долю и составляют на сегодняшний день около 65%. Около 77% объема добычи нефтяного комплекса страны принадлежит вкладу крупных месторождений, которые способны работать ещё 7-8 лет, так около 1,8 млрд. тонн до 2020 года будут обеспечивать месторождения Дальнего Востока и Восточной Сибири, а к 2030 году – 3 млрд. тонн. [4]

Вышеперечисленные факторы значительно влияют на итоговый уровень цены, играющий важную роль направляющего для потока инвестиций в определённый сектор.

Перспективными направлениями будут являться геологоразведка, освоение нефтяных и газовых месторождений на континентальном шельфе арктических, дальневосточных и южных морей. Положительные тенденции наблюдаются в области налогообложения в зависимости от степени переработки продукта, создан ряд проектов («Стратегия развития 2020», «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года») стратегического характера. Так, план развития до 2020 года в связи с инвестициями в размере 1,5 трлн. рублей позволит увеличить переработку нефтяного сырья до 85%, так же по этим программам минимальным классом выпускаемого автобензина будет ЕВРО-5 и снизятся выпуски мазутов и дизельного топлива. Стратегия развития до 2020 года включает следующие планы по внедрению новых установок:

- 1) Установки, повышающие качество нефтепродуктов:
 - алкилирование (Роснефть, Лукойл, Газпром нефть, Башнефть, Сургутнефтегаз);
 - гидроочистка (Роснефть, Газпром нефть, ТНК-ВР, Башнефть, Русснефть, Сургутнефтегаз, Салаватнефтеоргсинтез, Татнефть);
 - изомеризация (Роснефть, Лукойл, Газпром нефть, ТНК-ВР, Салаватнефтеоргсинтез, Татнефть, Русснефть, Сургутнефтегаз);
 - риформинг (Роснефть, Газпром нефть, ТНК-ВР, Сургутнефтегаз, Татнефть);
- 2) установки, углубляющие нефтепереработку:
 - каталитический крекинг (Роснефть, Газпром нефть, ТНК-ВР, Сургутнефтегаз, Русснефть);
 - гидрокрекинг (Роснефть, Лукойл, Газпром нефть, Салаватнефтеоргсинтез, ТНК-ВР, Башнефть);
 - коксование (Роснефть, Лукойл, Газпром нефть, Сургутнефтегаз, Салаватнефтеоргсинтез, Русснефть). [6]

Однако такие внедрения могут позволить себе лишь крупные предприятия. Мини-НПЗ станут нерентабельными, так выход их продукции следующий: 50% – мазут, 30% – дизельное топливо низкого класса, 20% – прямогонный бензин.

Проблемы российской нефтяной отрасли могут быть решены при помощи государственной поддержки. Роль государства в отношении нефтяной отрасли включает:

- осуществление монополизации в отрасли;

– в частном секторе проведение политики государственного вмешательства: 1) поддержание и развитие конкуренции в сферах, рыночных механизмов достижения желаемого результата; 2) регулирование рынков в сферах рыночных механизмов, где не срабатывает политика поддержки и регулирования;

– разработка и координация применения инструментов государственного вмешательства: антимонопольной и структурной политики, ценового регулирования, налоговой и таможенной политики;

– создание институциональной структуры для распределения прав на признание в собственности ресурсов;

– реализация прямого государственного управления и контроля общественного сектора;

– разграничение сфер производственной деятельности частного сектора: 1) рыночные механизмы, позволяющие достичь результата; 2) рыночные механизмы неконкурентоспособных отраслей;

– формулировка требований общества и исполнительной власти к частному сектору и так далее.

Постоянное инвестирование возможно в случае стабилизации экономики. Для нашей страны важно и необходимо в условиях спада объёмов добычи нефти и цен на неё формировать постоянный спрос на нефть, повышать уровень переработки сырья, вести поиск новых месторождений, регулировать производство и экспорт нефтепродуктов, разрабатывать новые льготные положения. Вышеперечисленные факторы показывают, что инвестиционная деятельность требует постоянного мониторинга для эффективного инвестиционного распределения. Мониторинг позволит верно распределить нагрузку на весь производственный цикл нефтяной отрасли.

Список литературы:

1. Официальный сайт газеты «Ведомости» [Электронный ресурс]: <http://www.vedomosti.ru/companies/news/21059311/dobycha-nefti-v-rossii-v-2013-g-vyros-la-na-09#ixzz2rtxEQh28/>. –Режим доступа.
2. Информационно-дискуссионный портал «Newsland» [Электронный ресурс]: <http://newsland.com/news/detail/id/1110332/>. –Режим доступа.
3. Официальный сайт «Издательский Дом Сорокиной» [Электронный ресурс]: <http://www.ids55.ru/nig/articles/aktualnyeproblemy/362-2011-09-02-10-59-42.html/>. –Режим доступа.
4. Правовой сайт «КонсультантПлюс» Распоряжение Правительства РФ от 28.08.2003 N 1234-р (ред. от 15.06.2009) «Об Энергетической стратегии России на период до 2020 года» [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_88688/?frame=1/. –Режим доступа.
5. Информационно-аналитический центр «Rupec» [Электронный ресурс]: <http://www.rupec.ru/>. –Режим доступа.
- 6 Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов [Электронный ресурс]: <http://www.jurnal.org/articles/2013/ekon32.html/>. –Режим доступа.

Стародубцева Ю.В., Сенигина И.А., канд. экономических наук, доцент

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

РОЛЬ ТРАНСПОРТА ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ.

ПЕРСПЕКТИВЫ СУДОСТРОЕНИЯ

Транспортная система является неотъемлемой частью нефтегазовой отрасли. В российских условиях добычи ресурсов в отдалённых месторождениях, и их доставки в пункты потребления, необходимость отлаженной системы транспорта становится очевидной.

Буквально каждый ресурс необходимо доставлять от пункта добычи до пункта переработки, причём такие пункты не всегда находятся рядом, и после доведения ресурса до

необходимых качественных параметров, его отправляют к конечному потребителю. Конечный потребитель для России может находиться и за границей, что так же продлевает проделываемый уже готовым продуктом путь. Весь путь, который приходится сделать сырью для достижения конечного потребителя, претерпевая химические изменения, вкладывает в стоимость свою лепту. При транспортировках происходит в большей или меньшей степени потеря того или иного вида сырья, например, для газа она составляет больший процент, чем нефть. Аварии, остатки в емкостях для перевозки сырья так же способствуют менее эффективному транспорту сырья, что противоречит одному из принципов транспортировки: доставить в целостности и сохранности. Потому проблемы экономии сырья и готовой продукции в выборе экономичного и качественного вида транспорта играют далеко не последнюю роль.

Нефтегазовый комплекс практически использует почти все виды транспорта, за исключением воздушного: трубопроводный, морской, железнодорожный и речной. Однако предпочтение в меру удобства и относительного постоянства объёмов перекачиваемой нефти отдаётся магистральным трубопроводам, по которым перемещается 93% добываемой нефти и около 20% продукции нефтепереработки, а сама протяженность российских магистральных нефтепроводов уже более 70 тыс. км. Более половины твёрдых грузов перевозится железнодорожным транспортом. На дальние расстояния часто используются морские пути, но их особенностью будет то, что такой вид транспорта осуществляется для импортных сделок.

Осуществление импортных поставок в нефтегазодобывающей отрасли на дальние расстояния часто осуществляется морскими путями при помощи танкеров с различным дедевейтом. Широкий охват направлений нефтегазовой отраслью позволяет включить даже судостроение.

Сегодня российское судостроение нефтегазовой отрасли обеспечивает более 50 верфей, находящихся во всех уголках мира. Стоимость выполненных работ, в том числе и изготовление буровых платформ, и вспомогательным прочим плавучих средств, таких как плавучие фабрики, буксировщики и так далее, в 2012 году в сумме составила 2,8 млрд.долл.

В последние годы мировое судостроение столкнулось с рядом проблем:

- производственный цикл в отечественном производстве намного выше (до 2-3 раз), чем у зарубежных фирм;
- возможности отечественного производства не позволяют выпускать суда вместимостью более DW 100 тыс. тонн;
- износ основных фондов составляет более 70%;
- сложность в использовании финансовых ресурсов; так объём кредита в готовом изделии составляет 60-70%, а сроки их погашения от 5 до 15 лет с процентной ставкой 12-14%. [1]

Существует ряд проблем, которые не описаны выше, так, например, они существуют начиная от качества материалов и вплоть до управления персоналом, и выходом продукции на рынок. Но для нефтегазового судостроения ситуация складывается иным образом: в последние годы активно происходит развитие шельфовых месторождений, разработка месторождений, находящихся в море. Конкретно, проекты находятся на различных стадиях, но охватывают акватории Южных (Черное, Азовское, Каспийское море), Арктических (Баренцево, Карское море) и Восточных морей (Восточно-Сибирское, Берингово, Охотское море) вод. Для сравнения: отечественный рынок нефтегазового судостроения и стран бывшего СССР за каждый год периода 2003-2012 набирал по 11% , и в этот период составил 2,8 млрд. долл., а в 2003 году этот показатель был равен 1 млрд.долл. Следует выделить следующие факторы, оказавшие влияние на рост производства нефтегазового судостроения:

- развитие проектов, связанных с разработкой шельфов; разработка таких проектов имеется у России, Казахстана, Туркменистана и Украины;

- повышенный спрос на перевозку продукции нефтегазового комплекса через южные моря (Каспийское, Черное, Азовское) и по внутренним путям Российской Федерации;
- рост объемов отгрузки сжиженного природного газа (СПГ) из России;
- строительство собственных терминалов СУГ в России (в порту Усть-Луга, Порт Темрюк, Порт Тамань);
- глобальное потепление дало возможность чаще использовать северный морской путь;
- сотрудничество со странами Американского континента повысило объёмы поставок российской нефти на Северо-Американский рынок при помощи танкеров.

Лидерами в 2012 году на рынке нефтегазового судостроения Европы и Азии занимали верфи следующих стран:

- Корейские верфи – 37%;
- Российские верфи – 32%;
- Казахстанские верфи – 12%;
- Прибалтийские верфи – 7%.

В 2012 году приросту рынка судостроения послужили следующие сегменты:

- LNG/LPG суда – 33%;
- буровые и добывающие платформы – 25%;
- танкеры СРП дедвейтом меньше 13 000 тонн – 21%;
- танкеры дедвейтом больше 13 000 тонн – 9%.

Для стран бывшего СССР и России 2012 год внёс вклад в рост объемов рынка следующими странами:

- Россия – 84%;
- Казахстан – 16%;
- Украина – 11%;
- отрицательный прирост, равный -19%, внёс Азербайджан.

Так в 2012 году объёмы потребности на рынке нефтегазового судостроения были удовлетворены Россией и странами СНГ, между которыми заказы были распределены следующим образом:

- Совкомфлот – 34%;
- Exxon Mobil – 13%;
- ЛУКОЙЛ – 10%;
- Черноморнефтегаз – 7%;
- В.Ф.Танкер – 6%;
- Dragon Oil – 5%.

Согласно оценке RPI на 2013-2022 годы рынок нефтегазового флота России и стран СНГ будет расти на 9% в год. Наибольшая динамика предвидится следующим сегментам:

- Суда PSV/MPSV/AHTS – 21,5% в год;
- Ледоколы – 12,2%;
- LNG/LPG суда – 8,8%;
- Танкера DWT >13 000 – 8,6%;
- Буровые и добывающие платформы – 6,9%.

Положением, сложившимся на рынке нефтегазового судостроения России и стран СНГ, пользуются иностранные фирмы той же специализации: так как проблемы иностранных фирм не столь ярко выражены (хотя проблемы и имеются, но не в таких масштабах), то для завоевания рынка и продвижения своего товара предпринимаются такие действия, которые способны возместить «пробелы» на рынке. Например, иностранные фирмы занимаются строительством танкеров большого дедвейта (более 100 000 тонн); строительство специализированных судов, выполняющих функции PSV/AHTS, LNG и судов сейсморазведки; и главным плюсом будет являться низкая себестоимость выполненных работ.

Однако российским производствам и странам СНГ удаётся благодаря грамотной маркетинговой политике сбывать свою продукцию. Так получается держать свои позиции и даже конкурировать с интернациональными крупнейшими производствами; на рынке происходит сбыт СРП-судов дедвейтом до 13 000 т, полнокомплектных судов, насыщенных корпусов многоцелевых судов, судов снабжения морских платформ, ледоколы, бункеровщики. Одним из главных направлений удовлетворения потребности в российском судопроизводстве является строительство всех видов конструкций, сооружений и транспортных средств, которые могут служить разработке шельфовых месторождений.

Недостатками российской верфи являются более высокая оплата труда в связи с удлинёнными сроками выполнения заказа и более сложными условиями работы; в зимний период имеет место отопление помещений, что является издержками производства. Оба этих фактора влияет на стоимость готового заказа, увеличивают его стоимость.

Верфи российских производителей и стран СНГ имеют неоспоримое преимущество – близкое расположение к заказчикам, развитая проектная база для танкеров СРП дедвейтом менее 13 тыс. тонн, ледоколам, сложным специализированным судам. Так же следует отметить, что в последние годы производства модернизируются стран СНГ и России активно модернизируются, например, строятся производства, способные производить крупнотоннажные суда дедвейтом более 100 тыс. тонн. Имеют место и совместные предприятия, так со стороны России предприятие ОСК и южнокорейская фирма «Daewoo» заключили договор и реализуют совместный проект Верфь «Звезда-DSME» на Дальнем Востоке (особенностью этого предприятия является производство крупнотоннажной морской техники с водоизмещением до 300 тыс. тонн).

Для обеспечения стран акватории Каспия импортом нефти объёмами, равным в сутки от 7 000 до 60 000 тонн, ведутся строительства верфей в Казахстане, Туркменистане и Азербайджане. В Украине с 2012 года сложилась ситуация, когда вырос спрос на суда класса «река-море». Для удовлетворения заказов потребителей приблизительно необходимо 30-40 танкеров с дедвейтом 6-7 тыс. тонн. Для реализации проектов на Каспии необходимо более 30 буровых и добывающих платформ.

Новые тенденции потребления на рынке газа позволяют российским производителям экспортировать СПГ. Запланированы «точки пуска» газа на импорт: Ямал СПГ и Штокманское месторождение. Для реализации проекта так же требуются газовозы, способные ходить по льдам. Проектом заинтересовался «Совкомфлот», предложивший «Новатэку» создать консорциумы для покупки и эксплуатации судов.

Танкеры не являются единственным заказом для отечественных верфей: идея плавучих заводов СПГ так же привлекательна, как и импорт СПГ. Российская судоходная компания «Совкомфлот» заинтересована в строительстве таких заводов, и планирует воплотить идею с помощью англо-голландского концерна Shell.

Таяние северных льдов способствует развитию Северного морского пути. Так в 2010 году по СМП прошло 4 судна, в 2011 – 34, а в 2012 – 36 судов. В 2013 году планируется рост перевозок на 5%. С ростом числа прохождения СМП судами увеличился и общий тоннаж перевозок (в 2012 году было перевезено больше грузов, чем в 2011 на 53%).

С развитием технологий транспортировка может кардинально менять не только объёмы транспортируемого сырья, но и пути его направления. Так в связи с таянием льдов Северного морского пути стал возможен импорт нефти и газа с разрабатываемых на севере месторождений в больших количествах; разведка и бурения на шельфах требует поставки нового оборудования, судов, вышек и прочих средств; политические неурядицы или не предоставляющаяся возможность добычи ресурсов из-за их истощения играют не менее важную роль на мировой карте путей снабжения нефтью и газом. Намечившиеся тенденции в российском судостроении дают отличную возможность не только держать

немалую долю рынка судостроения, но и обеспечивать себя всем необходимым для дальнейших разработок углеводородного сырья.

Список литературы:

1. Информационный портал «newsruss.ru/» [Электронный ресурс]: http://newsruss.ru/doc/index.php/%D0%A1%D1%83%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8. – Режим доступа.
2. Деловой портал «Neftegaz.ru» [Электронный ресурс]: <http://neftgaz.ru/analysis/view/8090>. – Режим доступа.

Стародубцева О.А., к.э.н., доцент, доцент

Новосибирский Государственный Технический Университет

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА – ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

В статье рассматриваются проблемы российского предпринимательства в инновационной сфере и даются предложения, направленные на стимулирование инновационного развития предпринимательства, путем создания благоприятных условий для его функционирования.

Необходимость обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции по сравнению с мировыми аналогами становится особенно актуально, когда по оценкам Всемирного экономического форума 2013 года Российская Федерация по уровню глобальной конкурентоспособности заняла только на 64 место. Первую тройку этого рейтинга представляют Швейцария, Сингапур и Финляндия. В 2012 году Россия оказалась на 120 месте из 127 в вопросах развития цивилизованной конкуренции ежегодного рейтинга стран, в наибольшей степени отвечающих понятию "правовое государство", который был опубликован организацией World Justice Project Россия занимает 29-е место из 31 в европейском рейтинге кадрового благополучия, опередив только Эстонию и Литву (лидеры рейтинга – Болгария, Венгрия, Дания; средний показатель кадрового благополучия для Евросоюза составляет 47%).

Промышленность высокоразвитых стран характеризуется развитием наукоемких производств: производство ЭВМ, телекоммуникационного оборудования, ракетно-космической техники, промышленных роботов и средств автоматизации и др. Именно производство в этих сферах определяет основные направления научно-технического прогресса в современных условиях. Россия, позиционируя себя как член большой восьмерки, не может быть в стороне от этих инновационных процессов. Тем более, что инновационные процессы, их воплощение в новых продуктах и новой технологии являются основой экономического развития.

Инновационный процесс должен целенаправленно регулироваться государством путем координации деятельности всех институтов инновационного процесса. Конкурентоспособность России поддерживается нефтью, газом и металлами. Остальная продукция, кроме военной техники, неконкурентоспособна на мировых рынках. В среднем по промышленности России 60% приобретенных технологий являются иностранными, а 40% – российскими. Не исключено, что со временем России придется перейти от экспорта высокотехнологичных вооружений к их импорту [4, с.15]. Это позволяет попасть отечественным производителям в технологическую зависимость от зарубежных разработок. Сегодня Россия еще удерживает позиции на рынках СНГ, но экспорт услуг не соответствует масштабам экономики. С внутренней конкурентоспособностью дела обстоят немного лучше – продукция российских предприятий в основном конкурентоспособна на внутреннем рынке. Инновационная деятельность государства и бизнеса носит фрагментарный характер и не представляет единого целого. Государственная политика должна основываться на четко проработанной концепции развития, что позволит выработать пути и механизмы межгосударственного трансфера технологий [3, с.54-58].

В ходе проведенного исследования выяснилось, что для отечественного научно-технологического комплекса характерны следующие особенности, препятствующие его прогрессу:

1. Государству принадлежат почти 75% всех организаций, занимающихся инновационным развитием, причем эта пропорция фактически не меняется с 1995 г. (колебания составляют не более 2%)., при этом финансирование науки в России в 17 раз беднее, чем у США, и в 5 раз – чем у Китая.

Однако, государственное финансирование обладает рядом недостатков, таких как: ограничения на использование, трудность в получении, небольшой объем финансирования и другие, в то время как получение финансовой поддержки из бизнеса имеет следующие преимущества: гибкость в заимствовании и обслуживании займа; отсутствие оперативного контроля над использованием средств, использование опыта инвестора по данному виду деятельности, осуществление в случае, когда нет никакого залога или гарантии. Что помогает более эффективно распорядиться полученными средствами. Однако надо отметить, что к 2011 году доля финансирования науки от общих расходов федерального бюджета заметно сократилась, а внутренние затраты предприятий увеличились. Но это только первые попытки к изменению структуры финансирования, которые надо надеяться принесут доходы в будущем.

2. Наблюдаются такие тревожные явления как: нерациональное расходование средств на приоритетные научно-технические направления, неспособность науки предложить бизнесу готовые к использованию собственные конкурентоспособные разработки, обеспечить их доведение и сопровождение на стадии освоения в производство, недостаточное финансирование науки и инноваций из иностранных источников, а также сложность инвестирования в инновационную деятельность и в инновационные проекты путем кредитных операций.

3. Обнаружились проблемы российских промышленных предприятий, снижающие их экономический потенциал в инновационной сфере. А именно, во 1-х, износ основных фондов от 50 до 74%, при этом, срок службы оборудования больше 20 лет [2, с.45]. Во 2-х, низкий уровень воспроизводимости и устойчивости технологических процессов, влияющих на точность изготовления и неэффективность производственных процессов. В 3-х, низкая производительность труда на большинстве предприятий и неэффективность использования ресурсов в виду нерациональности их использования. В 4-х, увеличение среднего возраста работников, высокий уровень текучести кадров и безграмотность менеджеров [1, с.116]. В 5-х, недостаточность знаний в области маркетинга. В 6-х, слабое развитие связи и телекоммуникаций. В 7-х, низкий уровень развития и применения интеллектуального потенциала.

Кроме перечисленных проблем функционирования бизнеса в ходе исследования были выявлены и другие проблемы, мешающие его инновационному развитию (см. табл. 1).

Таблица 1

Проблемы развития бизнеса

В области внешних факторов	В области внутренних факторов
1. Несоблюдение законных прав предпринимателей	1. Низкий уровень воспроизводимости и устойчивости технологических процессов, а также износ основных фондов до 74%
2. Высокий уровень коррупции особенно в области государственных структур	2. Высокая арендная плата и другие проблемы аренды
3. Наличие административных барьеров в регионах в оформлении прав собственности, в получении льгот, аренды земли, оборудования и т.д.	3. Ограничение доступа к производственным мощностям и имуществу
4. Низкая информированность предпринимателей	4. Низкая производительность труда и

нимателей о программах по созданию инфраструктуры для малого бизнеса в регионах	низкая эффективность использования ресурсов
5. Недостаточная подготовленность населения к работе в условиях рынка: как предпринимателей, так и работников структур поддержки малого предпринимательства	5. Высокий уровень текучести кадров и увеличение среднего возраста работников
6. Отсутствие мотивации в создании и реализации инноваций у субъектов предпринимательства со стороны региональных властей	6. Низкая мотивация сотрудников к творческой деятельности
7. Недостаток соответствующих знаний, навыков и компетенций предпринимателей в области управления инновациями в России	7. Низкий уровень предпринимательской культуры
8. Отсутствие эффективной систем статистического учета деятельности субъектов малого предпринимательства	8. Незаинтересованность менеджеров к постановке перспективных долгосрочных целей
9. Недоступность инвестиционных ресурсов, в т.ч. банковских кредитных ресурсов для большинства субъектов малого предпринимательства по причине недостаточного залогового обеспечения	9. Слабо привлекаются организации, коллективы и отдельные специалисты, потенциально способные осуществлять инновационную деятельность
10. Противоречива система создания приоритетов бюджетного финансирования субъектов инновационной деятельности	10. Не хватает финансовых ресурсов, необходимых для реализации инновационных разработок
11. Не эффективны механизмы осуществления установленных государством приоритетов научно-технологического развития	
12. Не сформирована нормативно-законодательная база для эффективной реализации инновационной деятельности, а также мер ее государственной поддержки	
13. Отсутствует координация финансируемых отдельными федеральными органами исполнительной власти научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок	
14. Ослабление кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями	
15. Существует невысокая информационная прозрачность инновационной сферы	
16. Не эффективны механизмы осуществления установленных государством приоритетов научно-технологического развития	

Для эффективного функционирования деятельности предпринимательских структур необходимо обеспечить оптимальное сочетание интересов государства, потребителей и субъектов предпринимательства. Государственная поддержка должна быть направлена не только на создание нормативно-правовой базы, стимулирующей развитие предпринимательства, но и создание благоприятных условий для его функционирования. Важно, чтобы государственные, региональные и муниципальные органы выполняли закон, в частности, не препятствовали деловой активности малого и среднего бизнеса. Права чиновника четко должны быть оговорены и ограничены по отношению к предпринимателям законодательно. Важно, чтобы государственная политика поставила надежный заслон непрекращающемуся разрастанию административных барьеров на пути деловой активности малого бизнеса.

Значимой силой, консолидирующей предпринимателей, являются союзы работодателей, существующие для защиты предпринимателей как класса: РСПП – крупного, Деловая Россия – среднего, Опора России – малого бизнеса. Они должны в полной мере выполнять свои главные функции – защиту своего уровня бизнеса как класса, но пока этого, к сожалению не наблюдается. По мнению эксперта по предпринимательству Ильи Хандрикова несмотря на то что в России, сформирована система (системы) консолидации бизнеса, исходя из функций производителей товаров и услуг, и работодателей, но учитывая малый процент объединенных в сообщества предпринимателей (5-7%), и переплетение 1-го (РСПП) и 3-его секторов (ОПОРА), права предпринимателей России фактически никто не защищает. Союзы работодателей (за исключением, возможно, «Деловой России») не созданы для защиты своего уровня бизнеса как класса [5].

В условиях глобализации России необходим новый взгляд на инновационное управление на макро-, мезо- и микро- уровнях. А для этого необходимо разработать инновационную стратегию развития российской экономики и механизм ее реализации. А для ее реализации предприятиям необходимо ориентироваться на продуктовые и технологические инновации. Без этого нельзя надеяться на повышение конкурентоспособности продукции, как предприятия, так и экономики России. Естественно это связано с крупными инвестициями. И здесь, конечно же, необходимы государственная, региональная и муниципальная поддержка, которая должна быть ориентирована именно на предпринимательские структуры, целью которых должны быть: внедрение и применение высоких технологий, разработка и освоение базовых нововведений, поскольку они располагают значительным инновационным потенциалом и имеют реальные возможности наращивания объемов производства продукции, как на внутреннем, так и зарубежных рынках.

Список литературы:

1. Гохберг Л. М. Инновации в российской экономике. Стагнация в преддверии кризиса? / Л. М. Гохберг, И. А. Кузнецова // Форсайт. – 2009. – № 2 (10). – С. 28–46.
2. Гохберг Л. М. Инновации как основа экономического роста и укрепления позиций России в глобальной экономике / Л. М. Гохберг, Т. Е. Кузнецова // Вестник Международных Организаций. – 2012. – № 2 (37). – С. 101–117.
3. Китова Г. А. Государство в инновационных проектах: возможности и ограничения / Г.А. Китова, Т.Е. Кузнецова, С.А. Самоволева // Форсайт. – 2007. – № 1 (1). – С. 54–66.
4. Инновационный менеджмент: Справочное пособие/ под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э.Миндели. Изд. 2-е переработ. И доп. – М., ЦИСН, 1998. – 568 с.
5. Хандриков Илья «Реформа МТПП как первый шаг к экономическому процветанию России» [Электронный ресурс] – Электрон. дан.- М., 2012. – Режим доступа: www.vdcr.ru.

Стребкова Л.Н., к.э.н., доцент

Новосибирский государственный технический университет

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА УСЛУГ В ТУРИЗМЕ

Описаны особенности маркетинга услуг как самостоятельного направления управленческой деятельности. Рассмотрено соотношение спроса и предложения на туристские услуги, а также отличительные характеристики туристского продукта, которые определяют специфику маркетинга в туризме.

В сфере услуг успешность маркетинга зависит от многих аспектов бизнеса: от четкой организации производства и от грамотной работы персонала. Специфика услуг – их процессный характер, неосвязаемость, невозможность хранения и транспортировки – находит свое отражение в системе маркетинга, которую использует предприятие сферы обслуживания.

Маркетинг – это комплексная система организации производства и сбыта продукции, ориентированная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе исследования и прогнозирования рынка, изучения внутренней и внешней среды предприятия, разработки стратегии и тактики поведения на рынке с помощью маркетинговых программ.

Результатом маркетинговой деятельности является решение четырех основных задач:

- достижение максимально возможного высокого потребления,
- достижение максимальной потребительской удовлетворенности,
- представление максимально широкого выбора,
- максимальное повышение качества жизни.

Таким образом, главная цель маркетинга услуг заключается в оказании помощи клиенту оценить те или иные услуги и сделать правильный выбор. Для реализации данной цели необходимо определить отличительные черты маркетинга услуг.

За годы исследований данного вопроса были предложены различные *модели маркетинга услуг*, среди которых можно выделить:

- Модель маркетинга организации сферы услуг Л. Берри,
- Концепция маркетинга услуг Д. Ратмела,
- Треугольная модель маркетинга услуг Ф. Котлера,
- «Servuction»-модель маркетинга услуг П. Эйглие и Е. Лангеарда,
- «4Р»-модель Д. Маккарти и «7Р»-модель М. Битнера.

Особенности упомянутых подходов состоят в том, что они учитывают характерные признаки услуг, это позволяет рассматривать маркетинг услуг как самостоятельное направление управленческой деятельности.

Рассмотрим подробнее некоторые *особенности маркетинга услуг*.

1. Неосвязаемость.

Потребители услуг весьма чутко реагируют на наличие в сервисных продуктах осязаемых элементов, помогающих оценить потенциальное качество обслуживания. К таким элементам можно отнести: внешний вид офиса компании, оформление интерьеров, наличие и виды технологического оборудования, уровень используемой оргтехники и расходных материалов, системы коммуникаций, внешний вид руководителей компании и ее служащих, контингент клиентов, уже пользующихся услугами данной компании. Эти и другие осязаемые элементы сервисных продуктов могут оказывать благоприятное воздействие на новых потенциальных клиентов и тем самым становиться инструментами маркетинговых технологий, направленных на получение дополнительных конкурентных преимуществ.

В решении проблем, связанных с неосвязаемостью услуг, не менее важны также и инструменты психологического воздействия на целевые рынки. А именно, создание неповторимого имиджа компании и предоставляемых ею сервисных продуктов, поддержание на достойном уровне деловой репутации фирмы и авторитета торговой марки сер-

висного продукта, формирование каналов распространения позитивной информации об удовлетворении запросов клиентов.

2. Неотделимость от источника.

Следствием этой специфической черты услуг является то, что качество сервисных продуктов находится в непосредственной зависимости от характера и уровня взаимодействия персонала сервисной компании и ее клиентов, а также различных групп служащих между собой. Другие лица, активно вовлеченные в процесс обслуживания или пассивно его наблюдающие, способности персонала в фиксированное время, а порой незамедлительно реагировать на запросы клиентов в процессе их обслуживания – все это не только влияет на воспринимаемое качество услуги, но и является элементом маркетинга.

3. Несохранимость и непостоянство качества.

Решение этих проблем, которые непосредственно влияют на состояние конкурентоспособности сервисных организаций, направлено на повышение гибкости технологий обслуживания, позволяющей адаптировать их к происходящим изменениям в спросе на предоставляемые услуги, и на сглаживание и корректировку самих колебаний в спросе. Выравнивания спроса можно достичь путем осуществления правильно выбранной ценовой политики, а также за счет коммуникационных усилий.

Знание данных особенностей маркетинга услуг позволяет выработать соответствующую политику в области маркетинга для продвижения услуги и борьбы с конкурентами.

Теоретической основой функционирования рынка туризма является определение *соотношения спроса и предложения на туристские услуги*, которое также формирует специфику маркетинга туристских услуг.

Потребление в туризме не всегда связано со спросом, поскольку потребности населения в туристских услугах не всегда удовлетворяются через рынок. Значительная часть потребностей населения в отдыхе удовлетворяется через дачную рекреацию, спортивные самостоятельные туры, поездки к родственникам и т. д.

Спрос и потребление не совпадают между собой во времени и пространстве. Потребление во времени, как правило, отстает от спроса, поскольку туристская путевка сначала покупается (на нее предъявляется спрос), а затем уже потребляются туристские услуги. Причем туристские услуги могут потребляться длительное время (например, лечебные или обучающие туры) или изменить свою потребительскую стоимость с течением времени (отпускные туристские чеки, кредитные карты). В пространстве спрос и потребление также могут не совпадать. Спрос на отдых у моря предъявляется большей частью населения, но удовлетворить его при одинаковых доходах чаще всего могут жители прибрежных территорий.

К факторам, вызывающим спрос на туристские услуги, относятся: число покупателей, их денежные доходы, оценка их перспектив, престижность туристского отдыха, реклама, наличие свободного времени, цены на путевки и др. При определенном уровне дохода и наличии свободного времени именно цена определяет реальную возможность приобрести тот или иной тур.

Производство конкретного туристского маршрута, например число мест в гостинице, может быть больше, чем предложение на рынке, поскольку часть средств размещения предназначена для резервного фонда, местного потребления и т. д. Вместе с тем предложение турпродукта на внутреннем рынке страны может быть больше, чем объемы его производства в целом по стране, если речь идет и о въездных турах.

Предложение не совпадает с производством туруслуг во времени и в пространстве. Производство по времени предшествует предложению, поскольку каждый турпродукт должен быть вначале произведен или разработан и только потом представлен на рынке.

Предложение туруслуг, как и спрос на них, зависит от многих факторов. К ним можно отнести: число продавцов – турагентств, уровень эффективности производства (обслуживание, внедрение инновационных процессов, состояние рекреационных ресурсов, цены на факторы производства, налогообложение, оценка будущих доходов и др.). Однако и в этом случае объем предложения у каждого туроператора зависит главным образом от цены.

Во всем мире профессионалы туристского бизнеса придают огромное значение изучению теории и практики маркетинга, а также специфическим проблемам маркетинговой деятельности в сфере туризма. Всемирная туристская организация в своем исследовании выделяет *три главные функции туристского маркетинга*:

- установление контактов с клиентами;
- развитие туристской деятельности, проектирование новых предложений, которые смогут обеспечить новые возможности для сбыта турпродукта;
- контроль и анализ результатов деятельности по продвижению товара или услуг на рынок и проверка того, насколько эти результаты отражают действительно полное и успешное использование имеющихся в сфере туризма возможностей.

Углубление индивидуализации потребительского спроса, переход от массового стандартизованного к дифференцированному предложению туристских товаров и услуг, концентрационные процессы в индустрии туризма обуславливают необходимость обращения все большего внимания на маркетинговые исследования, стратегию и планирование.

Специфический характер маркетинга в туризме определяется *особенностями и отличительными характеристиками туристского продукта* от других потребительских товаров и услуг:

- поскольку спрос на туристские услуги есть всегда, главной задачей менеджеров является не стимулирование спроса, а управление им, направление его в нужное русло;
- стадия продажи туристского продукта характеризуется необходимым предоставлением полной достоверной информации о продукте и дополнительных услугах;
- сезонный характер туристского предложения порождает необходимость дифференциации туристских продуктов и услуг и предполагает проведение маркетинговых мероприятий по снижению сезонных колебаний с целью стимулирования спроса на туристские услуги в несезон;
- координация и совместные маркетинговые мероприятия проводятся производителями туристских услуг, туристскими центрами и бюро, а также общественными ассоциациями.

Для решения таких проблем предприятий сферы услуг, как установление стандартов и контроль качества услуги, донесение до потребителей ее сути, поддержание необходимого уровня мотивации персонала, координация усилий в области маркетинга, производства и управления персоналом, формирование ценовой политики и т. д., необходим системный маркетинговый подход, который бы связал воедино все важные аспекты деятельности туристского предприятия.

Стряпчева И.А.

Кубанский государственный университет

РЕФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОЦЕССОВ В ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

В работе рассматривается модернизация инструментария финансового менеджмента в общественном секторе. Отмечается, что многие страны прикладывают усилия по совершенствованию методов управления системой общественных финансов.

Основной целью финансовых реформ, проводимых в России, является рост качества услуг, оказываемых населению путем повышения эффективности использования находящихся в распоряжении государства финансовых ресурсов. В качестве приоритетной задачи финансовой реформы можно, на наш взгляд, обозначить создание условий и механизмов для максимально эффективного управления системой общественных финансов. Реализация данной задачи зависит, прежде всего, от эффективности организации системы общественных финансов.

В основе организационных трансформаций, сопутствующих финансовым реформам, в том числе бюджетным, находится переход от централизованного к более децентрализованному управлению финансами государственного сектора, другими словами стимулирование заинтересованности органов государственной власти и местного самоуправления, которые участвуют в управлении общественными финансами, повышают эффективность и результативность их использования.

Отмечено, что в последние годы многие страны, в том числе и Российская Федерация, прикладывают огромные усилия по модернизации и совершенствованию методов управления системой общественных финансов, что направлено на достижение прозрачности (транспарентности), устойчивости сектора государственного управления и эффективной реализации сферы бюджетной политики.

Вышеуказанные характеристики составляют суть финансовых реформ, протекающих как в высокоразвитых, так и в развивающихся странах, ориентированных на внедрение ставших общепризнанными принципов, стандартов и критериев ответственного и эффективного управления системой общественных финансов.

Современная финансовая теория содержит в себе разные фундаментальные концепции, служащие в качестве основы для понимания и осмысления, происходящих в финансовой системе процессов, логики принятия управленческих решений финансового характера.

Проведя анализ различных концепций финансового менеджмента, можно выявить схожесть интересов участников общественного сектора, целей управления, категорийного аппарата, протекающих финансовых процессов, научно-практического инструментария управления финансами как общественного, так и частного секторов экономики, что позволило говорить о конвергенции следующих концепций: агентских отношений; финансовой этики; информационной асимметрии; неограниченности функционирования хозяйствующих субъектов во времени; имущественной и правовой обособленности субъектов хозяйствования; приоритета экономических интересов собственников.

Стратегия реформирования финансовых процессов в РФ предполагает оздоровление системы финансового менеджмента общественного сектора: необходимо реализовать направления, касающиеся функционирования системы эффективного и ответственного управления общественными финансами, используя основы управления финансами в коммерческом секторе экономики.

Таким образом, финансовый менеджмент общественного сектора можно обозначить как совокупность функциональных подсистем, обеспечивающих управление системой общественных финансов на соответствующем уровне бюджетной системы, делегирование полномочий и ответственности, введение ответственности за результаты, разработка и функционирование систем внутреннего финансового аудита и контроля, направленных на минимизацию бюджетных рисков и потерь, при адекватном применении финансовых механизмов и рычагов в целях предоставления общественных услуг населению и реализации перераспределительной функции финансов.

На наш взгляд, модернизация инструментария финансового менеджмента в общественном секторе экономики требует:

- выстраивания иерархической управленческой структуры в области бюджетного планирования таким образом, чтобы обеспечить реализацию приоритетов, эффективное использование ресурсов и получить запланированные результаты путем распределения полномочий, создания системы строгой подотчетности;
- модернизации организационной структуры бюджетных организаций, которую можно менять таким образом, чтобы менеджмент нес персональную ответственность за результаты и расходование средств;
- создания условий для делегирования ответственности конкретным операционным менеджерам, направленных на достижение определенных результатов и использование ресурсов, необходимых для их достижения;

– создания бюджетного планирования, опирающегося на современную систему внутреннего финансового контроля, что позволит разграничивать полномочия и обязанности, а также процедуры внутренних проверок, согласования бюджетных счетов, управления государственными закупками, регистрацию обязательств и т.д.;

– ведения бюджетного учета и реформирования системы финансовой информации, что приведет к росту эффективности государственного финансового менеджмента, а именно: организации и своевременному учету осуществляемых платежей, увязке ресурсов с планируемыми и фактическими результатами, эффективному использованию активов, предоставлению менеджерам доступа к управленческой и бухгалтерской информации, созданию системы стимулов в целях повышения мотивации менеджеров к совершенствованию качества менеджмента.

Суворова Л. А., Чепурко Г. В., канд.экон.наук, доцент

Северо-Кавказский федеральный университет

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

В статье рассмотрены основные достоинства факторинга как эффективного инструмента для поддержки развития предприятий; описаны существенные преимущества факторинга перед традиционными кредитами и рост популярности данной услуги в России.

С каждым годом растущая конкуренция вынуждает предпринимателей искать новые формы финансирования, альтернативные простому кредитованию. Финансовые институты учитывают это и стараются разработать продукт, отвечающий жестким условиям, в которых сегодня работает большинство поставщиков. Одним из наиболее актуальных видов банковских услуг в условиях нестабильности экономики является факторинг, и, это едва ли ни единственный инструмент, благодаря которому происходит пополнение оборотных средств предприятия, а также минимизация рисков при проведении сделок.

По договору о факторинговом обслуживании финансовый агент, которым являются банки и факторинговые компании, передает клиенту – поставщику денежные средства в счет денежного требования клиента к должнику, которое вытекает из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг должнику; клиент в свою очередь уступает финансовому агенту это денежное требование [1]. Факторинг является платной услугой. Исходя из сущности факторингового обслуживания, потребность поставщика в нем обусловлена такими причинами, как рост неплатежей, и как следствие рост дебиторской задолженности, недостаток оборотных средств, растущие риски кредитования. Но как показывает практика многих кредитных организаций, клиенты сначала сталкиваются не с потребностью в факторинговых продуктах, потому как просто не знают, что это за услуга. Клиенты изначально испытывают финансовые сложности, когда у них не хватает собственных ресурсов для обеспечения растущих продаж, удовлетворения спроса на их продукцию со стороны уже действующих и новых покупателей. Одновременно возникает и необходимость оценки новых покупателей. Именно поэтому многие предприятия испытывают необходимость прибегнуть к помощи факторинга. Таким образом, стоит отметить главные достоинства использования предприятием-поставщиком факторингового продукта:

- обеспечивается балансовый эффект, то есть поставщик со своего баланса списывает дебиторскую задолженность на баланс фактора и благодаря этому повышается инвестиционная привлекательность поставщика. Данный эффект возможен, например, в рамках договора безрегрессного факторинга, когда фактор самостоятельно взыскивает долг с должника в том случае, если он не оплатил полученную от поставщика продукцию в оговоренные сроки. Следовательно, у поставщика отсутствует риск неоплаты поставки покупателем;

- клиенты могут увеличить объемы продаж от 2,5 до 7 раз за год, благодаря тому, что факторинг представляет собой постоянное финансирование, размер которого ограничен лишь ростом объема продаж клиента;
- снижение риска компании-поставщика.

Как показывают статистические исследования российского рынка, количество поставщиков, воспользовавшихся услугой факторинга, за последние два года увеличилось на 48%, достигнув почти 8500 [2]. Это обоснованный рост, так как многие поставщики в последнее время отказываются от кредитов, предпочитая им факторинг. Преимущества факторинга перед традиционным банковским кредитом существенные. Главные из них: во-первых, в доступе к ресурсу краткосрочного финансирования, используя платежеспособность дебиторов; во-вторых, факторинг является беззалоговым в отличие от большинства кредитов. При выдаче кредита банк оценивает способность обслуживать кредит и для обеспечения возврата выданной суммы в большинстве случаев берет в залог имущество.

Факторинг обладает достоинствами и по другим параметрам. Так, размер финансирования при факторинге не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж, тогда как кредит ограничен заранее фиксированной суммой. Факторинг представляет собой комплексную услугу, которая складывается из минимизации рисков, управления дебиторской задолженностью, консалтинга, а в случае кредита дополнительные услуги не предоставляются. Преимущества очевидны и по таким показателям как процедура оформления, при факторинге она значительно проще, так как не требует оформления большого количества документов; срок возврата денег; время окупаемости (меньше, чем у кредита), и по многим другим.

Но главное на что ориентируется клиент – это размер платы за услугу. На стоимость факторинга влияют такие показатели, как выбранный вид факторинга, качество дебиторской задолженности, срок отсрочки платежа, объем поставок. Банки и факторинговые компании используют индивидуальный подход к каждому клиенту в случае определения стоимости факторинга, применяя при этом свои тарифы на факторинг и способы его расчета. Ставка по факторингу немного ниже кредитных ставок, потому что деньги в первом случае предоставляются на недлительный период. Однако стоимость факторинга получается больше стоимости кредита. Обусловлено это тем, что к ставке по факторингу за использование денежных средств суммируется еще комиссия фактору за управление дебиторской задолженностью. Также могут учитываться комиссии за выполнение пакета услуг. Размер комиссии зависит еще и от типа договора о факторинговом обслуживании. Так, при конфиденциальном (закрытом) факторинге тариф, как правило, больше размера оплаты открытых услуг.

Российский рынок факторинга в последние несколько лет набирает обороты и начал проникать в новые отрасли, все больше отечественных компаний пользуются этим финансовым инструментом. В 2011 году ставки по факторингу и кредитам были сопоставимы. Это обеспечило рынку факторинга взрывной темп прироста в 2011 году – 77%, по сравнению с 2010 годом. С течением времени факторинг начал дорожать даже немного быстрее, чем банковские ссуды, но клиенты не отказались от него. По оценкам «Эксперта РА» в первом квартале 2012 года спрос на факторинг вырос на 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Темпы прироста снизились. В 2013 году ставки снова увеличивались, но, тем не менее, факторинг продолжил повышать свою популярность в России [2].

Предприятиям становится выгодно использовать факторинг, так как он является эффективным инструментом для поддержки развития компании и роста продаж. В нем в первую очередь заинтересованы динамичные, быстрорастущие предприятия, которые увеличивают продажи в адрес существующих покупателей, а также начинают работу с новыми покупателями, расширяют рынки сбыта и ассортимент.

Список литературы:

1. Российская Федерация. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс]: №14-ФЗ от 26 января 1996 г. (ред. от 28 декабря 2013 г.). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Фактор задолженности [Электронный ресурс]: «Факторинг» информационный портал. Режим доступа: <http://www.factorings.ru/news>

Суворова Л. А., Сеньюгина И. А., канд.экон.наук, доцент
Северо-Кавказский федеральный университет

СОГЛАШЕНИЕ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

В статье описывается применение соглашений о разделе продукции (СРП) в России, специфичность российских СРП; рассматриваются достоинства и недостатки отечественных СРП и целесообразность дальнейшего применения соглашений о разделе продукции в стране.

Российская экономика по сравнению со структурой экономик других стран ориентирована в большей степени на добывающую промышленность. Российская Федерация является важным партнером в сфере сырьевого обеспечения для многих государств, в особенности для Европы. России приходится постоянно наращивать добычу углеводородов, что связано с ростом потребления топлива и энергии во всем мире. Тенденция наращивания производства нефти в настоящее время в России по сравнению с советским периодом имеет существенное отличие. Активное бурение новых скважин осуществлялось во времена СССР, а после его распада разведочное бурение практически прекратилось. С переходом к рыночной модели экономики наращивание добычи нефти происходило за счет эксплуатации старых скважин, которые со временем истощались. В условиях, когда ежегодная добыча нефти превышает прирост новых неразведанных запасов, их необходимо возобновлять. Освоение перспективных районов, богатых углеводородами, например, шельфа Северного Ледовитого океана, части Западной Сибири, и ввод в действие новых проектов по добыче нефти и газа требуют серьезных капиталовложений, а, следовательно, привлечение иностранных инвестиций. Главной задачей стало использование такой формы взаимоотношений между государством и инвестором (нефтедобывающей компанией), которая бы учитывала все условия и особенности проектов освоения нефтегазовых месторождений, обеспечивала стабильность контрактных отношений для инвесторов в условиях формирующегося российского правового регулирования раздела произведенной продукции. Такой формой взаимоотношений стали соглашения о разделе продукции (СРП). Порядок, определяющий условия раздела произведенной продукции, установлен в Законе РФ от 30.12.1995 г. №225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции». В ходе его практической реализации закон дорабатывался, вносились коррективы. Благодаря данному закону стало возможным установление между государством и инвестором равноправных договорных отношений.

Соглашения о разделе продукции занимают сегодня в России специфическое место среди механизмов привлечения долгосрочных инвестиций. СРП является соглашением, в соответствии с которым государство предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на определенном участке недр, а инвестор обязуется осуществить проведение работ за свой счет и на свой риск [3]. Главная задача государства состоит в том, чтобы обеспечить максимальный уровень государственных доходов при сохранении реальной возможности привлечения инвестиций. Согласно российской модели раздела продукции, доходом является прибыльная часть продукции («profit-oil»), то есть та часть добытой нефти, которая остается после уплаты инвестором государству из полученной продукции налогов и платежей (роялти, разовых, специфических платежей), а также после возмещения затрат инвестора (компенсационной продукции, или «cost-oil»). Доход распределяется между иностранной компанией и государством в оговоренной пропорции. Стоит отметить, что Рос-

сия со своей стороны полностью компенсирует все подрядные работы. В российских СРП они в процентном отношении достигают 80% стоимости добытого сырья, тогда как в зарубежных странах варьируются от 20% до 40%, не превышая половины от общего объема. В этих условиях одной из важнейших задач государства является снижение недобросовестных работ со стороны инвестора, а также привлечение российских компаний-подрядчиков к участию в проектах СРП.

На сегодняшний день в России на принципах СРП действуют такие проекты, как «Сахалин-1», «Сахалин-2» и «Харьягинский». Так, оценка объема инвестиций в проект «Сахалин-2» составила 20 миллиардов долларов. Россия в середине 90-х годов была неспособна самостоятельно реализовать данный проект, так как сумма вложений приблизительно равнялась бюджету страны. Поэтому целесообразным стало создание с иностранными инвесторами соглашения о разделе продукции. Это позволило минимизировать риски и собственные затраты страны. К тому же доходность вышеупомянутых проектов давала значительные результаты. Только за 2011 год прибыль с трех проектов СРП, реализуемых в РФ, составила 3 миллиарда долларов [1]. Особое место среди них занимает проект «Сахалин-2». Он является одним из крупнейших в мире комплексных нефтегазовых проектов, реализуемых в суровых климатических условиях острова Сахалин, а также весьма успешным. «Сахалин-2» предусматривает освоение Лунского и Пильтун-Астохского месторождений на шельфе Сахалина с общими геологическими запасами 600 миллионов тонн нефти и конденсата – 700 миллиардов кубометров газа. Оператором «Сахалина-2» является Sakhalin Energy, где доля «Газпрома» составляет 50% плюс одна акция, Shell – 27,5%, Mitsui – 12,5% и Mitsubishi – 10% акций [1]. Свою долю прибыльной продукции от реализации «Сахалин-2» Россия начала ежемесячно получать с 2012 года. К тому же, доход государства в виде налогов и платежей инвесторов за весь период реализации проекта равен 50 миллиардам долларов [4].

Таким образом, СРП выгодно не только инвестору, который получает доступ к ресурсам и часть прибыли. Плюсы СРП для государства – это, прежде всего получение значительного дохода при сравнительно небольших затратах; поддержка добычи полезных ископаемых и развитие отдаленных регионов страны. Не смотря на это, некоторые эксперты считают, что в настоящее время принципы СРП и обращение к этой форме привлечения иностранных инвестиций неактуальны. По мнению академика РАН, директора Института проблем нефти и газа, Анатолия Дмитриевского, сейчас Россия сама способна реализовывать крупные нефтегазовые проекты, в том числе и с точки зрения сложных технологий, так как у нашей страны высокая технологическая база [2]. Также к причинам отказа от иностранного участия в проектах относят необоснованное завышение оценки издержек иностранными компаниями, а также игнорирование ими национальных интересов России. То есть иностранцы могут реализовывать прибыльную часть нефти неизвестно куда и неизвестно по какой цене. Выделяют и традиционные недостатки: получение иностранными компаниями большой доли прибыли от реализации проектов и завышение сроков реализации, вследствие чего сокращается потенциальный доход государства. На наш взгляд соглашения о разделе продукции являются незаменимой формой взаимоотношений между государством и инвестором, создавая благоприятные условия для привлечения иностранных компаний в сырьевой сектор экономики России. Несовершенство СРП в России представляет некоторая недоработка российского законодательства в данной области, например, в области освоения континентального шельфа, которое на сегодняшний момент времени является стратегическим для многих стран. Особенно применение СРП перспективно для крупных и сложных проектов, которые связаны с высоким риском, но и вместе с тем с высокой потенциальной прибыльностью и развитием регионов со сложными геологическими и климатическими условиями.

Список литературы:

1. Алиев, А. Газовые деньги [Электронный ресурс]: журнал // Экспертонлайн. – 2012. – Режим доступа: <http://expert.ru/2012/03/30/gazovyye-dengi/>

2. Боярский, А., Долотов, В. Главный секрет российской нефти [Электронный ресурс]: журнал // Деньги, №39. – 2010. Режим доступа: <http://www.ipng.ru/press-centre/interviews/1072>

3. Конопляник, А. Ухудшение экономических условий возвращает на повестку дня законодателей вопрос целесообразности реабилитации СРП [Текст]: журнал // Нефть и капитал, №3. – 2010. С. 18–23.

4. Лытаев, А. В., Токарев, А. Н. Подход к выбору и оценке условий соглашений о разделе продукции при реализации проектов нефтедобычи [Электронный ресурс]: журнал // Вестник НГУ. Серия: социально-экономические науки. Том 11, выпуск 4. – 2011. Режим доступа: <http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:4ee5bacbc871dec51900092409.pdf>

Сумская Т.В., старший научный сотрудник, кандидат экономических наук

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

В статье предложена методика анализа структуры и устойчивости субфедеральных бюджетов с использованием бюджетных коэффициентов и применения агрегированных показателей разброса, позволяющих выявить тенденции изменения бюджетных характеристик. Разработан методический подход к исследованию влияния субфедеральной бюджетной политики на стимулы экономического развития территорий.

Бюджетная система любого региона обладает значительным количеством связей между ее элементами. Поэтому для адекватного понимания функционирования бюджетной системы в целом недостаточно анализа поведения ее отдельных показателей. Для этого требуется комплексная диагностика региональной бюджетной политики во всем многообразии ее элементов и связей между ними. Результаты именно такой диагностики могут стать основой для последующей разработки бюджетной стратегии региона, планирования доходов и расходов и т.д. Исследование текущей ситуации позволяет выявить наиболее важные проблемы и определить самые актуальные направления совершенствования бюджетной политики. Именно комплексный бюджетный анализ дает возможность выделить приоритетные задачи, что очень актуально в условиях ограниченных ресурсов.

Анализ структуры доходов бюджета, направлений использования бюджетных средств, а также определение уровня устойчивости бюджета является важным направлением бюджетного анализа. Его результаты можно использовать при оценке эффективности субфедеральной бюджетной политики и ее влияния на стимулы экономического развития территорий. Они также представляются важными для региональных и местных органов власти, поскольку дают информацию о состоянии их финансовой базы и тенденциях ее формирования и использования.

Особый интерес представляет анализ исполнения бюджета субъекта РФ в части финансовой поддержки местных бюджетов в целом и, особенно, по отдельным муниципалитетам и динамики этих показателей. Данное направление анализа позволяет выявить степень зависимости местных бюджетов от вышестоящего уровня. Аналогичный анализ может быть проведен и применительно к взаимоотношениям центра и регионов.

Суть бюджетного анализа заключается в выявлении уровня соответствия доходов и расходов, определении причин несбалансированности бюджета и поиска путей движения в направлении формирования бездефицитного бюджета. В структуре доходных источников выделяются налоговые, неналоговые доходы и безвозмездные перечисления из вышестоящего бюджета. Соотношение налоговых и неналоговых (полученных) доходов и безвозмездных перечислений является репрезентативным для оценки уровня экономической самостоятельности территории.

При сравнительном анализе бюджетов одного уровня важное значение имеет оценка степени оправданности концентрации ресурсов с точки зрения выравнивания бюджетной обеспеченности и социально-экономического развития муниципалитетов. Вообще,

дифференциация как неотъемлемое свойство компонентов социально-экономических систем, прослеживаемое по количественным признакам, является неперенным условием и результатом развития территорий.

Бюджетная дифференциация характеризует региональную систему в определенный момент времени и имеет смысл только в сравнении с некоторым стандартным, приемлемым уровнем или с другой территориальной системой. Известно, что экономическое и социальное пространство не может быть полностью однородным, и определенный уровень дифференциации является естественным и даже полезным. Важно подчеркнуть, что оценка бюджетной дифференциации, с одной стороны, всегда относительна, и имеет значение лишь в сравнении, с другой стороны – может характеризоваться множеством разнородных показателей.

Для адекватной оценки бюджетной дифференциации необходимо брать во внимание динамику средних показателей по исследуемому индикатору. Так усиление дифференциации по какому-либо показателю на фоне улучшения ситуации в среднем может свидетельствовать об улучшении ситуации, и, наоборот. Между тем, использование различных показателей может в некоторых случаях приводить к противоречивым характеристикам дифференциации. В то время как один показатель, будет фиксировать усиление дифференциации, другой может показывать ее снижение. Таким образом, исследование неравномерности бюджетной обеспеченности территорий предполагает использование набора показателей, непротиворечиво фиксирующих ту или иную особенность бюджетной дифференциации. Для этой цели возможно использование характеристик неоднородности показателей до и после выделения средств муниципальным образованиям из областного бюджета. В качестве характеристик неоднородности совокупности предлагается использовать размах асимметрии, рассеивание, эксцесс рассеивания, стандартное отклонение и коэффициент вариации.

Расчет агрегированных показателей разброса за определенный период времени позволяет выявить тенденции изменения бюджетных характеристик с точки зрения сближения или расхождения рассматриваемых показателей, отражающих направленность федеральной или субфедеральной бюджетной политики. С ростом однородности по выборке показатели разброса должны уменьшаться.

Оценка изменения характера распределения бюджетных доходов в результате перечисления средств из вышестоящих бюджетов позволяет установить те территории, которые оказывают наибольшее влияние на изменение показателей разброса. Если перечисления из вышестоящего бюджета затрагивают большую часть элементов выборки, то имеет смысл расчет их централизованных значений. Централизованные значения полученных и располагаемых бюджетных доходов позволяют исключить влияние изменения среднего уровня бюджетных доходов и оценивать изменение их распределения с учетом повышенного стандарта бюджетной обеспеченности.

В качестве иллюстрации увеличения или уменьшения межтерриториальной дифференциации по уровню полученных и располагаемых бюджетных доходов могут служить коэффициент фондов и индекс Джинни, рассчитываемый по кривой Лоренца [2].

Коэффициент фондов, или коэффициент дифференциации доходов, служит для установления степени неравенства между различными группами территорий. Он определяется как отношение доходов, получаемых 10%-ной группой самых высокодоходных территорий к доходам 10%-ной группы самых низкодоходных территорий. Такое сопоставление показывает во сколько раз первая группа имеет доходы выше, чем вторая. Информативна также динамика коэффициента фондов, иллюстрирующая снижение либо увеличение дифференциации. Проводя анализ бюджетов муниципальных образований, полезно рассчитать коэффициент фондов для полученных и располагаемых бюджетных доходов в динамике.

Индекс Джинни показывает концентрацию доходов по группам территорий. Он дает представление о том, в пользу каких территорий работает распределительный меха-

низм: либо доходы относительно равномерно распределяются среди территорий, либо основную выгоду получает узкий круг территорий, и концентрация доходов носит ярко выраженный характер. Геометрической интерпретацией индекса Джинни (рис. 1) служит площадь фигуры «полумесяца», которая сверху ограничена прямой равномерного распределения доходов (прямая 1), а снизу кривой Лоренца (кривые 2 или 3). При этом индекс Джинни исчисляется как процентное отношение площади данной фигуры к площади равнобедренного треугольника с длиной катета, равной 100 и вершинами в точках (0; 0), (0; 100), (100; 100). Соответственно, чем больше значение индекса Джинни, тем больше неравенство между территориями. Динамика индекса Джинни свидетельствует о направлении изменения неравенства с течением времени. При сокращении неравенства кривая Лоренца смещается из положения «2» в положение «3», приближаясь к кривой абсолютного равенства «1».

Для ответа на вопрос, служат ли средства, передаваемые из вышестоящего бюджета органам власти нижестоящего уровня, целям выравнивания бюджетной обеспеченности, предлагается оценить зависимость между размерами средств, поступающих в местные бюджеты из бюджета области (или из центра в регионы) в расчете на душу населения и среднедушевыми налоговыми и неналоговыми бюджетными доходами.

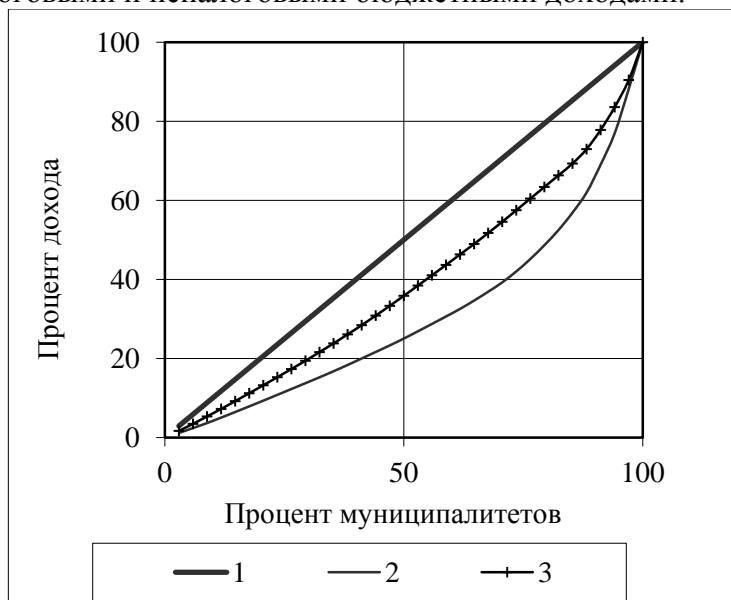


Рисунок 1. Графическое изображение кривых Лоренца.

Если бюджетная политика направлена на выравнивание душевых доходов бюджетов территорий, то связь должна быть статистически значимой и отрицательной. Если перечисления из вышестоящего бюджета не зависят от текущего уровня среднедушевых бюджетных доходов, то связь должна быть статистически незначима. Если средства из вышестоящего бюджета направляются в относительно благополучные территориальные единицы, то связь должна быть положительной. Предлагается оценивать следующее уравнение:

$$T_i = \alpha + \beta \cdot R_i + \xi_i ,$$

где T_i – перечисления из вышестоящего бюджета в бюджет i -ой территории в расчете на душу населения,

R_i – налоговые и неналоговые доходы i -той территории на д.н.,

α и β – параметры уравнения регрессии,

ξ_i – остатки регрессии.

Важным направлением бюджетного анализа является выявление наличия стимулов к увеличению собираемых на территории налогов для муниципалитетов рассматриваемого региона. Направленность данных стимулов можно оценить по предельному эффекту уве-

личения налогов, поступающих в местные бюджеты, т.е. по увеличению располагаемых доходов при увеличении налоговых поступлений в бюджет на 1 рубль.

$$(Y_{it} - Y_{it-1}) = \beta + \alpha \cdot (X_{it} - X_{it-1}) + \xi_{it},$$

где Y_{it} , Y_{it-1} – располагаемые доходы i -го муниципалитета в году t ,

X_{it} , X_{it-1} – налоговые доходы i -го муниципалитета в году t ,

α и β – параметры уравнения регрессии,

ξ_{it} – остатки регрессии.

Если предельные стимулы увеличения налоговых доходов отсутствуют, то коэффициент регрессии α должен быть статистически незначим, если стимулы (к увеличению или уменьшению) присутствуют, то коэффициент регрессии должен быть статистически значим (положительным или отрицательным).

В целом, изложенная методика анализа состояния бюджетов и межбюджетных потоков может быть использована для оценки состояния местных бюджетов. Отличительной особенностью данного методического подхода является его комплексный характер, позволяющий оценивать структуру доходов и расходов, выявлять тенденции изменения различных бюджетных показателей, исследовать проблемы выравнивания бюджетной обеспеченности и анализировать устойчивость бюджетов территорий. Результаты анализа, в свою очередь, могут служить основой для определения возможных направлений совершенствования межбюджетных отношений.

Проведение системной диагностики территориальных бюджетов создает информационную базу для последующего принятия управленческих решений [3]. Ее результаты позволяют:

- использовать в дальнейшей работе подготовленное структурированное описание территориальной бюджетной системы, включающее ключевые численные параметры и взаимосвязи;
- готовить решения с учетом выявленных тенденций и оценок бюджетной ситуации по различным направлениям формирования доходов и осуществления расходов региональных и местных бюджетов;
- сформировать понимание имеющихся резервов и ограничений;
- предварительно выявить направления, по которым целесообразно провести проработку в целях подготовки практических рекомендаций;
- сконцентрировать усилия на разработке решений для наиболее проблемных областей;
- получить понимание передового опыта других регионов и государств, а также избежать повторения негативных результатов.

Список литературы:

1. Беденков А.Р. Методы оценки региональной экономической и социальной асимметрии. // Региональная социально-экономическая асимметрия и механизмы ее выравнивания. Материалы межведомственного семинара. М.: Инсан, 1998. С.41-48.
2. Гусев А. Имущественная дифференциация населения: методы оценки. // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С.50-59.
3. Фурщик М.А., Марков С.В. Системная диагностика региональной экономики: задачи, информация, методы. // Теория и практика системных преобразований: Т. 22. М.: КомКнига, 2006. – 272 с. – С.232-250.

Сушкова Т.В., к.э.н., доцент, Шукина М.З

Набережночелнинский филиал

ЧОУ ВПО «Институт экономики, управления и права (г. Казань)»

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ПРОДАЖ ООО «МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ»

Политика ассортимента товара одно из самых главных направлений деятельности маркетинга каждого предприятия. Актуальность темы очевидна, так как проблемы

формирования ассортиментной политики связаны, в основном, с большим ассортиментом товаров на рынке, с растущими потребностями покупателей и возрастанием неценовой конкуренции. При правильном выборе товарной политики торгового предприятия будет удовлетворяться спрос постоянного потребителя, а, следовательно, произойдет получение прибыли торговой организацией, и в конечном итоге магазин будет рентабельным.

Исследование ассортимента бытовой химии было проведено наиболее популярным методом. ЛВС анализ позволил определить наиболее приоритетные позиции, «звезды» в ассортименте бытовой химии ООО «Метро Кэш энд Керри», выделить аутсайдеров и показать, что является базовым ассортиментом. К группе А относятся следующие ассортиментные группы:

- «Средства для стирки», которая имеет ассортиментные категории: стиральные порошки, жидкие средства для стирки, таблетки для стирки, вспомогательные средства (средства от накипи для стиральных машин).
- «Чистящие средства» к которой относятся категории чистящих средств для кухни, для пола, для стекол, для сантехники, для пола, универсальные чистящие средства.
- «Средства для мытья посуды», которая включает средства для мытья посуды вручную и средства для посудомоечных машин.

Товарные группы «Вспомогательные средства» (кухонные губки и тряпки, резиновые перчатки), «Профессиональные средства» (концентрированные чистящие средства) и «Прочие средства» (средства от насекомых, средства для обуви) относятся к группе С. Ассортиментные категории последней группы нуждаются в развитии и требуют дополнительных акций по стимулированию сбыта, например в виде снижения цен, или расширения ассортимента. Товарные группы «Вспомогательные средства», «Профессиональные средства» и «Прочие средства» относятся к группе С.

Проанализировав результаты исследования, предлагаются следующие рекомендации:

- Руководителю отдела «Бытовая химия» необходимо совместно с отделом мерчандайзинга пересмотреть планограмму по выкладке в торговом зале ассортиментных групп по целесообразности соседства выкладки.
- Продумать план внедрения на рынок бытовой химии профессиональных чистящих средств емкостью малых размеров, для удовлетворения спроса среди розничных клиентов.
- В зависимости от сезона расширять ассортимент на товары средств от насекомых и средств для чистки обуви.
- Использовать Интернет-ресурсы, развивая сайт компании, и усилить рекламную деятельность для устранения отсутствия осведомленности у потребителей об ассортименте бытовой химии в ООО «Метро Кэш энд Керри»
- Для учета и контроля за ценами ООО «Метро Кэш энд Керри» и ценами конкурентов, ввести должность прайс-чекера.

Для основной массы покупателей приоритетными факторами являются уровень цен, а стимулом являются скидки и акции. На основе исследования покупательского спроса были разработаны мероприятия:

1. Разработка и внедрение акции «Crazy weekend» суть акции заключается в предоставлении на выходные дни (суббота и воскресенье) фиксированной скидки на определенный вид товара или ассортиментную категорию розничным покупателям. Данная акция даст возможность улучшить знания об ассортименте определенной товарной категории и попробовать товар иной торговой марки, что в свою очередь ведет к получению организацией прибыли.

2. Для повторного привлечения розничного клиента в торговый центр, необходимо внедрить программу «Удачный чек». Купон получает только розничный покупатель.

3. Для повышения лояльности оптовых покупателей целесообразно будет создать программу «Спасибо от Метро».

Тарифьян Д.К.

Уральский институт экономики, управления и права

НОВЫЕ СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ: ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Данная статья посвящена рассмотрению инновационных форм маркетинговых коммуникаций, через которые организации обеспечивают себе информационный выход на потребителей.

Интеграция в мировое сообщество обязывает Россию использовать прогрессивные методы управления, в том числе в сфере маркетинга. В период модернизации экономики для успешного функционирования и развития российским предприятиям необходимо не только совершенствовать товары, но и осваивать новые, альтернативные средства коммуникаций, способные предложить свежие, новаторские и, что самое главное, эффективные методы продвижения. На сегодняшний день одним из таких методов является инновационная реклама. Она строится на основе серьезного технического обеспечения, новейших компьютерных технологиях и нестандартных способах подачи информации. Действительно эффективные коммуникации с потребителями стали ключевыми факторами успеха любого поставщика товаров и услуг.

Рассмотрим новые способы продвижения товаров и услуг:

1. Технология InDoor TV – это видеореклама в местах массового скопления людей. В последние годы эта рекламная технология серьезно усовершенствовалась, появилась новая технология X3D video. Информация передается через трехмерное изображение. Ее главным козырем, в отличие от простых 3D-технологий, является восприятие трехмерных изображений без использования дополнительных средств, таких как специальные шлемы или стереоочки. В нашей стране первым рекламодателем, заинтересовавшимся технологией X3D, стал Русский Банк Развития.

2. Технология интерактивного взаимодействия Just Touch позволяет отслеживать движение рук потребителя, благодаря сверхчувствительной покрывающей поверхность табло пленке, и таким образом управлять функциями меню. Потребитель сможет сам найти интересующую его информацию, проверить наличие товара, ознакомиться с программой заведения.

3. Технология Ground FX позволяет потребителю не просто наблюдать за рекламным сюжетом, но и принимать в нем участие. При помощи специальных технических установок объемное изображение проецируется на плоскую поверхность. Система мгновенно реагирует на малейшее движение, совершенное проходящим, к примеру, на виртуальной воде образуются круги, вспорхнут стая птиц, а виртуальный господин приветливо кивнет головой. Сегодня данный вид рекламы в связи с его высокой эффективностью все чаще используется производителями и крупными торговыми комплексами.

4. Еще одна находка специалистов по рекламным инновациям – японская технология Free Format Projection, создающая ощущение присутствия персонажей или объектов в натуральную величину за счет особой обработки изображения, которое впоследствии проецируется на поверхность. Здесь фантазия безгранична: виртуальная девушка, примеряющая наряды прямо в витрине магазина, огромная бутылка, танцующая у входа в развлекательный центр, или консервная банка, прогуливающаяся между рядами в супермаркет. Подобное зрелище надолго останется в памяти потребителя, а значит, рекламируемый товар или услугу ждет гарантированный успех.

5. К наиболее актуальным маркетинговым инновациям относится Интернет-маркетинг. Использование интернет-ресурсов позволяет вести настоящий диалог с потребителем, создавать репутацию компании-инноватора, заботящейся об информированности и благе потребителя. Из числа инструментов интернет-продвижения, таких как медийная, контекстная, поведенческая реклама, промосайты или флеш-игры выделяются подкасты. Подкастинг – способ публикации аудио- и видеопотоков в Интернете, а подкасты – корот-

кие радио или видеопрограммы, которые можно прослушать или просмотреть на компьютере или загрузить в плеер.

У подрастающего поколения более привлекательным источником информации являются блоги, которые часто используют как источник онлайн-слухов. В России есть примеры успешного корпоративного блоггинга – сетевых дневников, которые ведут сотрудники или руководители компании, фактически создавая фан-клубы для продвижения своего продукта.

Любая уважающая себя компания имеет своих «засланных казачков» в чатах и форумах. Такая схема влияния требует аккуратности и не позволяет давать прямую рекламу.

Таким образом, в условиях модернизации экономики инновационная реклама предполагает прямой контакт с потребителями, акцентированность именно на целевую аудиторию, большие интерактивные возможности. Креативные предложения с эффектом новизны, неожиданности и нестереотипности вызывают достаточно сильные чувства и, как следствие, ненавязчиво «настраивают» потенциального потребителя на покупку товара. Грамотное использование современных форм маркетинговых коммуникаций побуждает людей совершать целевые действия по схеме: впечатление – эмоции – решение (выбор) – действие (покупка).

Список литературы:

1. Кузнецова Е.В. Современные формы маркетинговых коммуникаций в России. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/novye-sposoby-prodvizheniya-tovarov-sovremennye-formy-marketingovyh-kommunikatsiy-v-rossii#ixzz2wtluxaaw>
2. Маркетинг и модернизация экономики: Сборник научных статей 13-й Международной научно-практической конференции – Ярославль: издательство «Еще не поздно!», 2010. – 48с.

Тасмаганбетов А.Б., к.э.н., доцент, Кизашева М.Ж.

Актюбинский региональный государственный университет им. К. Жубанова
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Нефтегазовый сектор является одной из ведущих, наиболее крупной и динамично развивающейся промышленностью экономики Казахстана, где стабильно обеспечивается прирост добычи нефти и природного газа. Нефтегазовый потенциал Республики по оценкам является достаточно значительным в общем объеме мировых запасов.

По подтвержденным запасам нефти Казахстан обладает 3,3% мирового запаса нефти. Такого количества, при условии непрерывно стабильных объемов добычи нефти, по приблизительным расчетам, хватит примерно на шесть-семь десятилетий. По запасам углеводородного сырья входит в число 15 ведущих стран мира. Следует отметить, что по запасам нефти Казахстан на 13 месте в мире, а по запасам природного газа занимает пятнадцатое место в мире. Казахстан по объему добычи сейчас на 26 месте, хотя может выйти на 6 место в мире, а по оценке специалистов прогнозная добыча природного газа в разрезе основных месторождений к 2015 г. составит 53,7 – 58,6 млрд.м³.

По данным Министерства нефти и газа РК общие прогнозные извлекаемые запасы ресурсы углеводородного сырья в республике оцениваются в 17 млрд. тонн нефти и в 8 трлн. куб. м. газа. Нефтегазоносные районы, где расположено 172 нефтяных и 42 конденсатных месторождений, занимают площадь около 62% территории республики. Из 172 нефтяных месторождений 80 на стадии разработки. Примерно 70% запасов углеводородов сконцентрировано на западе страны. Из общего объема прогнозных извлекаемых углеводородов 8 млрд. тонн приходится на казахстанский сектор Каспийского моря, который считается одним из крупных нефтяных месторождений во всем мире по предполагаемым объемам запасов. По результатам космических съемок и проведенных наземных исследований, запасы нефти на северном шельфе Каспийского моря составляют 3-3,5 млрд. тонн, газа 2-2,5 трлн. куб.м.

По оценкам специалистов Каспийский регион в будущем веке может стать крупнейшим поставщиком нефти и газа в мире. В связи с этим возникает проблема:

- увеличения пропускной способности внутренних и экспортных трубопроводов;
- увеличения мощности отечественных нефтеперерабатывающих заводов.

В отраслевой структуре промышленности доля топливно-энергетического комплекса составляет – 27,1%, в том числе нефтегазовой – 17,7% и нефтепереработки – 4,1%.

Добыча нефти в Казахстане ведется более 100 лет. Следует отметить, что первый фонтан нефти на территории Казахстана ударил в 1899 г. на разведочной площадке Карашунгул, затем были введены в эксплуатацию два нефтепромысла – Доссор (1911г.) и Макат (1915 г.). Добыча нефти впервые годы независимости Казахстана в 1992 году составила 25,8 млн. тонн (в 1991 году 26,6 млн. тонн). Наименьший объем добычи нефти приходится на 1994 год. Было добыто 20,3 млн. тонн нефти. В последующие годы добыча нефти с каждым годом увеличивалась. Так, в 2000 году республике было добыто около 35,3 млн. тонн нефти и газового конденсата, то по итогам 2006 года добыто 66,1 млн. тонн. В последние годы наблюдается тенденция существенного роста объемов добычи газа. По данным Министерства Нефти и газа РК в 2013 году добыча нефти составила 81,8 млн. тонн, что составляет 103,2 % к 2012 году, что более чем в три раза превысило уровень добычи газа в 1991 году. Добыча газа в республике составила 42,3 млрд. м³, по отношению к 2012 году 105,3%. Объем выработки товарного газа составил 22,8 млрд. м³, по сравнению с 2012 годом выполнено на 105,1%. Объем потребления природного газа областями республики за 2013 год составил 10,9 млрд. м³, что составляет 103,8 % к 2012 году. Основной прирост добычи нефти был обеспечен компаниями ТОО «Тенгизшевройл», ТОО СП «КуатАмлонмунай», АО «Мангистаумунайгаз», АО «Каражанбасмунай», ТОО «ЖаикМунай» «Петро Казахстан Венчерс Инк», ТОО «Емир Ойл», АО «КМК Мунай», ТОО «Kazpetrolgroup».

Сегодня в республике добыча ведется на трех крупнейших месторождениях из мировой категории супергигантов – Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. Тенгиз, гигантское нефтегазовое месторождение в Атырауской области Казахстана, прогнозируемый объем геологических запасов которого составляет 3,1 млрд. тонн нефти. Извлекаемые запасы месторождения оцениваются от 750 млн. до 1,1 млрд. тонн нефти. Запасы попутного газа оцениваются в 1,8 трлн. кубометров. Второй крупный объект – нефтегазоконденсатное месторождение Карачаганак, расположено в Западно-Казахстанской области, вблизи города Аксай. Начальные запасы месторождения составляют свыше 1 млрд. тонн нефти и газового конденсата. Проектом развития месторождения планируется довести ежегодную добычу газа к 2012 году до 25 млрд. кубометров. Третье месторождение – Кашаган, который лидирует среди нефтяных месторождений во всем мире по предполагаемым объемам запасов. Извлекаемые запасы данного месторождения оцениваются от 1,5 до 10,5 млрд. тонн нефти, из которых на восточную часть приходится от 1,1 до 8 млрд. тонн, на западную – до 2,5 млрд. тонн и на юго-западную – 150 млн. тонн. По данным отечественных геологов запасы углеводородного сырья на Кашагане оцениваются в 4,8 млрд. тонн нефти. Тогда как, по данным оператора проекта общие нефтяные запасы составляют 38 млрд. баррелей или 6 млрд. тонн, из них извлекаемые – около 10 млрд. баррелей. Имеются крупные запасы природного газа, более 1 трлн. куб. метров. Коммерческая добыча нефти на Кашагане намечалась на июнь 2013 года. Однако началась в начале октября 2013 года, в связи с обнаружением утечки газа в трубопроводе. Суточный объем добытого топлива составил семьдесят пять тысяч баррелей. Фактическая добыча нефти по Кашагану в 2013 году составила – 47 тыс. тонн. По плану предусматривалось на месторождении Кашаган добыть в объеме 3,2 млн. тонн нефти в 2013 год.

В текущем году в республике сохранится положительная динамика добычи нефти и газа. Тем самым обеспечивая порядка четверти ВВП страны и около двух третей государственного бюджета. Став одним из ключевых элементов поддержки социально-экономических реформ в республики за годы независимости.

Нефтегазовая отрасль является одновременно потребителем и поставщиком продукции/услуг других смежных производств, напрямую оказывая влияние на экономику в целом. За последние годы объем и закупка товаров, работ и услуг нефтегазовой отрасли выросли почти в два раза с 1,5 триллиона до 2,7 триллиона тенге. При этом доля в ВВП местного казахстанского содержания выросла более чем в 2 раза с 681 млрд. до 1,4 трлн. тенге. Наряду с этим, валовой объем казахстанских производителей за этот период составил около 3,3 трлн. тенге.

Таким образом, добыча углеводородного сырья оказывает влияние на экономику республики по трем направлениям: создание отраслевой добавленной стоимости, воздействие на производство других секторов посредством межотраслевых связей и привлечение финансовых ресурсов. Для повышения эффективности использования нефтегазовых ресурсов необходимо стремиться к максимальному получению доходов от добычи углеводородного сырья, и реализовывать проекты по транспортировке данного сырья по наиболее привлекательным направлениям и рынкам сбыта.

Список литературы:

1. Балгимбаев Н.У. Этапы развития нефтегазовой отрасли Казахстана // Журнал «KAZENERGY». – №7, 2011г.
2. Аналитическая информация Министерства Нефти и газа. – 2013 г.

Толпыкин В.Е., к. филос. н., профессор
Кубанский государственный университет
Пигарева Е.В., к. филос. н., преподаватель

Кубанский государственный аграрный университет

РОСТ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТРУЖЕНИКОВ – ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ В УСПЕШНОМ ПРОВЕДЕНИИ АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И РЕФОРМ В АПК

В статье рассматриваются некоторые проблемы, связанные с формированием социальной активности сельских тружеников, позволяющей успешно осуществлять аграрные преобразования и реформы в АПК. Авторы в своей статье широко используют социологические исследования, которые были ими проведены в ряде районов Краснодарского края, подтверждающие рост социальной активности как ценностной ориентации сельчан.

Формирование социальной активности сельских тружеников, приобщение их к социальному творчеству является одним из приоритетов в системе ценностных ориентации. Постановка и решение этой задачи приобретают особую актуальность в условиях аграрных преобразований и реформ в АПК. Отсюда социальную активность сельских тружеников следует рассматривать, прежде всего как непосредственный результат политических, правовых, социально-экономических преобразований, происходящих на селе.

Из всей совокупности таких преобразований, составляющих объективные факторы формирования социальной активности сельчан, являются изменения, происходящие в характере и содержании труда в агропромышленной сфере. Как показывают данные социологического исследования, проведенного в Гулькевичском, Тимашевском и других районах Краснодарского края, сельские труженики, занятые высококвалифицированным, технически оснащенным трудом, значительно активнее во всех сферах социально-политической и трудовой деятельности по сравнению с работниками малоквалифицированного и неквалифицированного труда. Эта зависимость рассматривается и по другим параметрам. Например, каждый второй работник механизированного труда участвует в том или ином органе местного самоуправления, является членом различных самодеятельных организаций и обществ, активно участвует в принятии решений, контроле за их выполнением. В то же время более половины работников неквалифицированного и малоквалифицированного труда по существу не принимают никакого участия в решении вопросов производственной и социально-политической жизни.

К объективным факторам социальной активности сельских тружеников, наряду с качественными преобразованиями в характере и содержании труда относятся также те социальные мероприятия, которые направлены не только на повышение жизненного уровня сельских тружеников, но и на реализацию их социальных целей. Изменение форм организации, оплаты труда сельчан, распространение на них всей системы социального обеспечения, увеличение реальных доходов сельских тружеников, совершенствование структуры потребления, увеличение свободного времени, его интеллектуальной и эмоциональной насыщенности общественным содержанием – таковы социальные мероприятия, составляющие объективную основу формирования гражданской зрелости, нравственной ответственности сельских тружеников, их активного приобщения к различным сферам социального творчества.

В системе объективных факторов социальной активности сельских тружеников особая роль принадлежит совершенствованию внутрихозяйственной демократии в системе АПК. Значительное расширение сферы внутрихозяйственной демократии выражается, в частности, в эффективном и всестороннем участии сельских тружеников в решении производственных и социальных задач трудовых коллективов, в возрастании информированности всех членов коллектива, в учете их мнений и потребностей, в действенности контроля за выполнением принятых решений. Достаточно, например, сказать, что 307 из 479 опрошенных сельских тружеников Гулькевичского района участвует в обсуждении итогов хозяйственной деятельности своих коллективов, каждый третий из числа опрошенных принимает участие в решении вопросов организации труда, его нормирования и оплаты. Каждый второй осуществляет контроль за состоянием дисциплины труда, повышением эффективности и качества продукции.

Следует отметить, что социальная активность – это активность субъекта. Вне человека, его знаний и убеждений, нравственных принципов и идеалов она не существует. Социальная активность является выражением деятельной сущности человека, определяется его мировоззрением, степенью умственного и интеллектуального развития личности.

Рост социальной активности сельских тружеников – один из важнейших показателей идейно-нравственной зрелости личности. Выражая внутреннее отношение человека к миру социальных ценностей, социальная активность предполагает такие морально-психологические качества личности как творческая смелость, настойчивость, целеустремленность, добросовестность, инициативность, ответственность и др. Социальная активность сельских тружеников в значительной степени определяется также характером эмоциональной сферы их жизнедеятельности, формирующей такие высокие социальные чувства, как патриотизм, коллективизм, товарищество.

Объективные и субъективные факторы – диалектические противоположности в целостной нерасчлененной структуре социальной активности. Объективные факторы, составляющие основу индивидуальной и социальной жизнедеятельности сельских тружеников, в значительной степени определяют субъективные факторы формирования социальной активности сельчан.

Вместе с тем субъективные факторы относительно автономны в своем функционировании, что проявляется, в частности, в относительной самостоятельности социальной активности по отношению к объективным условиям ее формирования, в способности опережать эти объективные условия или отставать от требований социальной действительности.

Так, например, к настоящему времени еще не преодолено противоречие между потенциальной объективной возможностью участия всех сельских тружеников в местном самоуправлении, в работе выборных органов и невозможностью реализации этого социального качества в жизненных планах каждого сельского труженика. Это закономерно, так как любая социальная деятельность требует высокого образовательного уровня, соответствующих знаний, навыков социального управления. Не случайно поэтому из числа

опрошенных сельских тружеников Краснодарского края наибольшую социальную активность проявляют, как правило, специалисты сельского хозяйства, работники местного самоуправления.

Успешная реализация развернутой программы реформирования всей системы АПК во многом будет зависеть от творческой энергии, инициативы сельских тружеников, от характера и степени их непосредственного участия в управлении делами своих трудовых коллективов и российского общества в целом.

Троянова Е.Н., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье представлены результаты анализа экономического развития строительной отрасли Новосибирской области. Выявлены проблемы и перспективы развития, а также предложены направления экономического роста данной отрасли.

Новосибирская область насчитывает 159 тыс. фирм (29,4% к Сибирскому федеральному округу и 3,3% к РФ), из которых строительной деятельностью занимается 12,5 тыс. организации – это 27,2% к СФО и 2,85% к РФ.

Количество действующих строительных организаций ежегодно увеличивается. Так на 2011г. их число увеличилось на 12,3% по отношению к 2010г. (с 175,8 тыс. до 197,5 тыс.), а на 2012г – 19% по отношению к 2010г (с 175,8 тыс. до 209,2 тыс.) – по РФ в целом. (Рисунок 1).

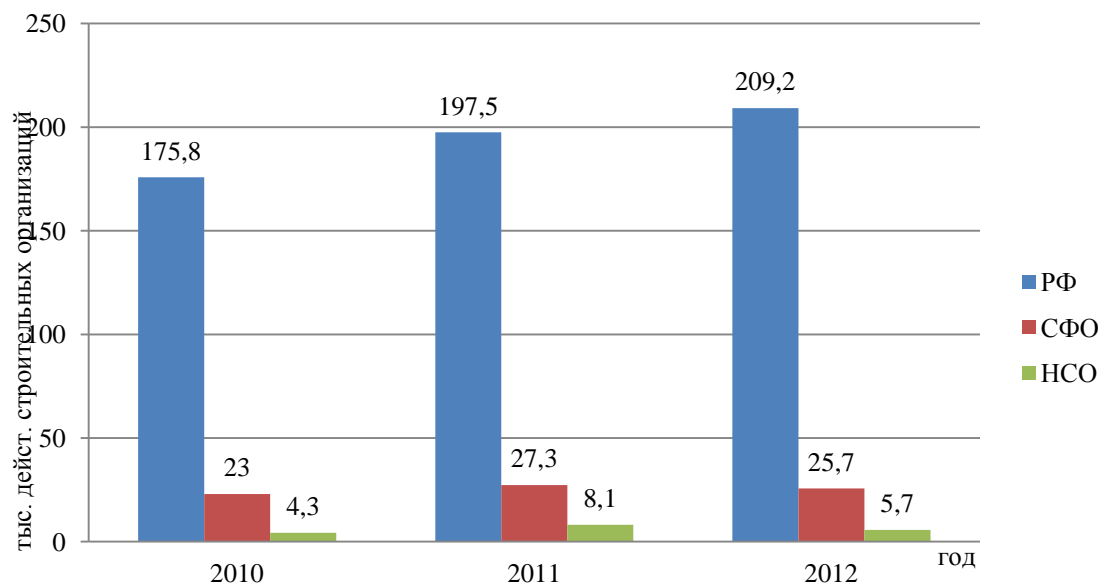


Рисунок 1. Количество действующих строительных организаций

Так тенденция к росту характерна и для СФО и для НСО. В СФО количество действующих строительных организаций на 2011 г. составило 27,3 тыс., что на 4,3 тыс. больше, чем в 2010 году, а в 2012 г. – 25,7 тыс., что на 2,7 тыс. больше, чем в 2011 г. В НСО количество действующих строительных организаций увеличилось в 2 раза с 4,3 тыс. до 8,1 тыс. в 2011 г. по отношению к 2010 г. А в 2012 г. к отношению к 2010 г. увеличилось на 33 %, с 4,3 тыс. до 5,7 тыс. организаций.

Таким образом, это отражается и на росте объема выполненных работ. Так на 2011г. объем выполненных работ по сравнению с 2010г вырос на 11,41% и составил 4454 млрд. руб., а на 2012г по отношению к 2010г. увеличился на 28,56% (составил 5140 млрд. руб.) – по РФ (Рисунок 2) [1].

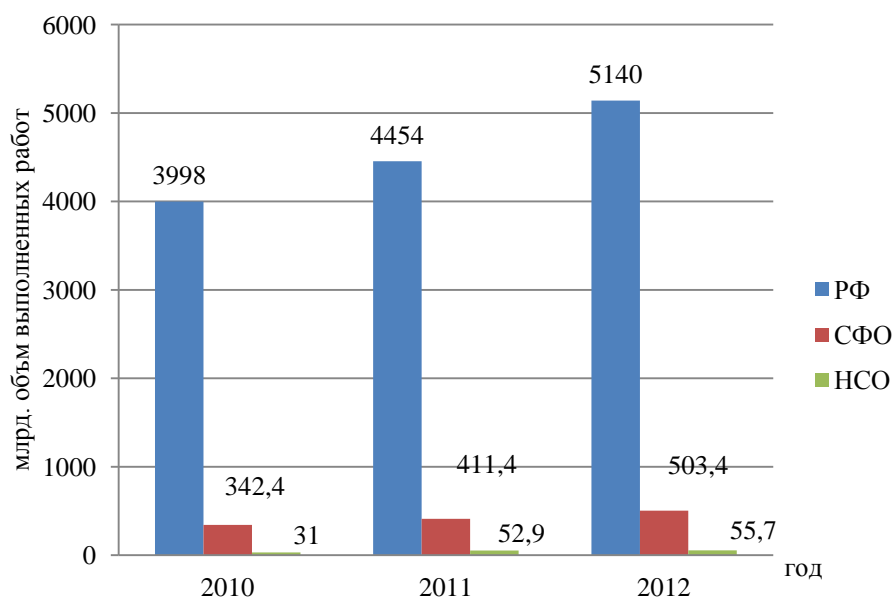


Рисунок 2. Объем работ, выполненных строительными организациями

Так тенденция к росту по объему выполненных работ характерна и для СФО и для НСО. В СФО на 2011 г. объем выполненных работ составил 411,4 млрд., что на 69 млрд. больше, чем в 2010 году, а в 2012 г. – 503,4 млрд., что на 161 млрд. больше, чем в 2011 г. А в НСО объем выполненных работ в 2011 г. по отношению к 2010 г. увеличился на 71 % с 31 млрд. до 53 млрд. А в 2012 г. по отношению к 2010 г. – увеличился на 80 %, с 31 млрд. до 56 млрд.

Объем выполненных работ это не только сданные объекты в эксплуатацию, но и приостановившиеся объекты, и незавершенное строительство. Следует отметить, что, наконец, 2012г. введено около 448 тыс. административных зданий, 1766 тыс. жилых домов, 60 тыс. – культурных центров, 25 тыс. – высших учебных заведений, приостановлено около 385 тыс. и не завершено 281 тыс. строительных объектов.

Но, не смотря на положительные тенденции в развитии строительной отрасли, в ее деятельности существует ряд сложных и трудно решаемых негативных явлений.

Строительство во все времена было трудоемким и сложным процессом, который имеет множество проблем: спрос на жилье сегодня растет практически с каждым днем, это порождает и повышенное предложение со стороны компаний-застройщиков, что приводит к серьезной конкуренции на рынке недвижимости и строительства. Это касается как городского многоквартирного строительства, так и строительства загородного жилья.

Одна из основных проблем, с которой сегодня сталкиваются многие строительные компании – это недостаток высококвалифицированных кадров, в особенности, так называемых, универсальных специалистов, а также специалистов по рабочим, строительным специальностям. В результате этого строительным компаниям приходится прибегать к использованию неквалифицированной рабочей силы, так называемых гастарбайтеров, что негативно отражается на качестве выполнения строительных работ, а также их сроках. Однако многие застройщики продолжают использовать труд приезжих, поскольку для компании – застройщика это очень выгодно в экономическом плане. Прежде всего, это связано с не официальным трудоустройством рабочего, что в свою очередь освобождает работодателя от уплаты налогов, что позволяет ему выплачивать низкую заработную плату.

Также следует обратить внимание, что цены на жилье достигли своего предела по отношению к платежеспособности населения. На данный момент стоимость квадратного метра жилой недвижимости, в частности квартиры, на вторичном рынке Новосибирска

составляет порядка 61.7 тыс. рублей., для сравнения по Сибирскому региону, в Красноярске стоимость одного м² жилья на сегодня составляет 59.8 тыс. рублей, в центре Поволжского региона стоимость жилой недвижимости, например, для вторичного рынка недвижимости Самары на текущий момент составляет 59 тыс. руб. за 1 м². Про-сматривается тенденция увеличения стоимости квартир в сторону европейской части Рос-сии, так 1 м² вторичного жилья в Нижнем Новгороде стоит уже 65.2 тыс. рублей. При ны-нешних средних зарплатах 15 – 20 тыс. рублей человек не сможет заработать на квартиру и за всю свою жизнь. В связи с этим, в настоящее время в России в числе первоочередных задач социально-экономического развития стоит задача формирования рынка доступного жилья через создание условий для сбалансированного увеличения платежеспособного спроса населения на жилье, в том числе с помощью развития ипотечного жилищного кре-дитования, и увеличения объемов жилищного строительства. Если ипотечное кредитова-ние станет выгоднее, то спрос на квартиры и дома возрастет, это отразится и на деятель-ности строительных кампаний, которые будут заинтересованы в застройке больших пло-щадей и смогут снизить цены на жильё. Но в настоящее время, к сожалению, им целесо-образнее построить меньше зданий по высоким ценам, которые не приемлемы для боль-шинства граждан.

Также проблемы в строительной сфере замечаются в нехватке площадок под жи-лищную застройку; в недостаточной оснащённости площадок коммунальной инфраструк-турой; в отсутствии эффективных механизмов управления и координации процессами в жилищной сфере; в низкой эффективности федеральных законов, направленных на фор-мирование рынка доступного жилья; в высоких физических и моральных износах основ-ных фондов; ввозе строительных конструкций и материалов извне, в силу отсутствия соб-ственных природных ресурсов; в отсутствие рынка жилья; в низкой обеспеченности мо-лодых семей жильем; в большом количестве ветхого жилищного фонда; в слабой инве-стиционной привлекательности района; в низкой плотности автомобильных дорог и т.д. – все это является тормозящими факторами для развития строительной отрасли и, несо-мненно, основными проблемами в настоящее время.

Для выхода из сложившейся ситуации необходимо внедрить новые принципы на-логообложения, таможенного и антимонопольного регулирования, направленных на сти-мулирование производства строительных материалов. Возобновить традиции по проведе-нию ежегодного всероссийского совещания строителей России. Провести обновление не менее 15% основных фондов предприятий, строительных материалов с переходом на бо-лее высокий уровень их технического оснащения, привлечь необходимые инвестиции для модернизации действующих производств, введения новых мощностей и их эффективной эксплуатации; добиться снижения ресурсоемкости, энергетических и трудовых затрат на изготовление продукции; повысить производительность труда на 18% за счет максималь-ной механизации и автоматизации производственных процессов; обеспечить рациональ-ное использование минеральных природных ресурсов и вовлечение в производство техно-генных отходов различных отраслей промышленности; организовать подготовку отрасле-вых специалистов всех уровней.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики [Режим доступа: <http://www.gks.ru/>]

Тудегешева И.Ю., Елисеева А.А., Махнова К.И.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Сибирский государственный
индустриальный университет»*

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ

Создателем электронного документооборота является Америка, а первыми носи-телями информации были матричные носители. Их появление относят к концу XIX века.

Создателем электронного документооборота является Америка, а первыми носителями информации были матричные носители. Их появление относят к концу XIX века.

Восьмидесятые годы XX века стали своеобразным рубежом в развитии электронного документооборота. Компьютеры быстро совершенствовались, а новое программное обеспечение типа текстовых процессоров и электронных таблиц, сделало их доступными и полезными для широкого круга пользователей. Появились комбинированные, географические, информационные, мультимедийные и т.п. компьютерные приложения, в которых одновременно можно было осуществлять вычисления, проводить обработку текстовой или графической информации. Документы, созданные в таких программах, являлись результатом сложной взаимосвязи записей разных форматов и первоочередной задачей здесь является обеспечение сохранности данных документов. Однако если на Западе осознали необходимость приема на постоянное (долговременное) хранение электронных документов, то в России по этому вопросу не было единства мнений среди архивистов и документоведов. С конца 1980-х гг. возникла проблема определения правового статуса электронного документа. Некоторыми архивистами было заявлено, что машиночитаемые записи 1960-х – начала 1980-х гг. не обладают юридической силой, так как они не имеют общепринятых атрибутов документов: печатей, подписей или других форм установления подлинности.

Существует, опасность потери «ненужной» информации при переходе на современные технологии.

Переход на электронный документооборот связан с решением важных задач: обеспечение юридической значимости обмена электронными документами, сделок и соглашений, заверенных ЭЦП; внедрение процедуры эффективного разрешения возможных конфликтных ситуаций; укрепление доверия партнеров и клиентов.

Наиболее рациональным и эффективным решением для организации электронного документооборота организации является электронная цифровая подпись (ЭЦП). С её помощью подписание и обмен документами как внутри организации, так и за её пределами совершается намного быстрее, проще и при этом обеспечивается юридическая значимость документов.

Системы электронного документооборота (СЭД) имеют некую особенность: система либо должна быть внедрена повсеместно, на всех рабочих местах, связанных с созданием, редактированием и хранением информации, либо эффективность от ее использования будет минимальной. Такая постановка вопроса сразу выявляет одну из основных проблем внедрения: в любой организации найдутся люди, стремящиеся избежать чего-либо нового. Консерватизм персонала обычно обусловлен нежеланием обучаться и переобучаться, а также, возможно, низкой образованностью.

Этап миграции существующих документов из бумажной формы в электронную, пожалуй, является одним из самых опасных. Если он не спланирован тщательно, вы можете столкнуться с проблемами, способными свести на нет всю предыдущую работу и провалить весь проект. Если в организации имеется бумажный архив документов, то пытаться найти по всей сети их электронные копии для создания электронного варианта архива является делом безнадёжным. Более того, это неверно в принципе, ведь электронные копии могли быть модифицированы кем угодно, и проверить это практически невозможно. Поэтому электронный архив существующих документов в этом случае нужно создавать из бумажного путем сканирования.

Таким образом, переход на электронный документооборот является неотъемлемой частью развития. С одной стороны, необходимо преодолеть боязнь сотрудников перед внедрением новых технологий, с другой – нужно осознавать, что у каждой технологии есть свои слабые места. До настоящего времени не решены до конца как вопросы законодательного и нормативного регулирования использования электронных документов, так и вопросы долговременного хранения электронных документов, особенно, подписанных ЭЦП. Многолетний опыт показывает, что технические проблемы перехода к смешанному документообороту, как правило, довольно успешно решаются. Наибольшие сложности

вызывает решение организационных проблем, которые тесно связаны с «человеческим фактором». Для успешного продвижения вперед к электронному документообороту очень важно правильно организовать подбор кадров, воспитание и обучение персонала организации.

Список литературы:

1. Электронный документооборот. – Режим электронного доступа: URL:http://www.Ozd.ru/gosudarstvo_i_pravo/eielectronnyi_dokument.html.

2. Горелов Д.В., Сидоров А.С. Информационная безопасность. – М.: Журнал «Information Security/ Информационная безопасность» – Режим электронного доступа: URL: <http://www.itsec.ru/articlrs2/bypub/insec-1-2011/>

3. Колесов А.В. Документооборот. – Режим электронного доступа URL:<http://www.pcweek.ru/ecm/article/detail.php?ID=124700>

Турганбаев М. А., к.э.н., доцент, Бимбетова Б.С., Есжанова Э.Ж.

Актюбинский региональный государственный университет им. К.Жубанова, г. Актюбе

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТҰРҒЫН ҮЙ САЛАСЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Тұрғындарды баспанамен қамтамасыз ету халықтың әлеуметтік жағдайын жақсартудың басты бағыты болып саналады. Сондықтан да кез келген елде берілген саланы мемлекеттік реттеу күн талабына сай келетін мәселе. Қазақстан Республикасында да тұрғын үй саласын мемлекеттік реттеу мақсатында егемендік алған жылдан бастап тұрғын үй Кодексі, Заңдар, мемлекеттік бағдарламалар қабылданды. Республика көлемінде тұрғын үй саласын басқару және қаржыландыруға байланысты түбегейлі реформалар жасалып қазіргі таңда өз жалғасын табуда.

Халықтың әлеуметтік жағдайын жақсартудың басты бағыттарының бірі – тұрғындарды баспанамен қамтамасыз ету. Құрылыс индустриясын дамыту арқылы жаңа өндіріс орындары, жаңа жұмыс орындары пайда болып, елдегі еңбек нарығының қалыпты жұмыс істеуіне мүмкіндік туғызады. Құрылыс индустриясын дамыту барысында, құрылыс материалдарын өндіретін жаңа өндірістер, мысалы қабырға материалдары, кірпіш, темір, бетон, цемент, асбест зауыттары жаңадан салынып, жұмыс істеп жатыр. Тұрғын үй құрылысын дамыту үшін табиғи ресурстардың қорларын анықтау, алыс – жақын шет елдерден әкелініп отырған әртүрлі құрылыс материалдарын өз елімізде өндірудің инновациялық – технологияларға негізделген құрылыс кластерін құру – басты мақсатқа айналып отыр. Мұндай өндірістерді дамытудың экономикалық тиімділігі тұрғын үйдің өзіндік құнын арзандату арқылы, үйлердің бағасын төмендету болып табылады.

Қазақстандағы тұрғын үй саласын реттеудің қажеттілігі төмендегідей экономикалық мақсаттармен түсіндіріледі:

- Елімізде уақыт талабына сай тұрғын үй нарығын қалыптастыру;
- Жеке меншігінде тұрғын үйлері бар әлеуметтік топты құру;
- Коммуналдық қызметтерді қаржыландыруды тұрғын үй меншік иелеріне жүктеу;
- Құрылыс индустриясын тұрақты қамтамасыз ету.

Барлық уақытта да және әрбір қоғамның даму кезеңдерінде де тұрғын үймен қамтамасыз ету мәселесі өзінің өзектілігін жоғалтпайды.

Тұрғын үймен қамтамасыз ету және оны пайдалану жөніндегі қатынастарды реттейтін негізгі құқықтық акт болып, 1992 жылы 1 маусымда Қазақстан Республикасының Жаңа тұрғын үй Кодексі танылды. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты реформалаудың бастамасы болып, Қазақстан Республикасы Президентінің 6 қыркүйек 1993 жылы қабылдаған «Жаңа тұрғын үй саясаты туралы» Жарлығы саналады.

Қазіргі уақытта республика территориясында, тұрғын үй қатынастарын реттеудің нақты құқықтық базасы жасалып, өз функцияларын жүзеге асырып отыр. Тұрғын үй қатынастарының негізгі құқықтық қайнар көздері ретінде Қазақстан Республикасы

Конституциясы, Азаматтық Кодекс және осы саланы құқықтық реттеуге бағытталған нормативтік актілері саналады. Қазақстанда тұрғын үй саласындағы реформалар 1991ж. «Мемлекет иелігінен алу және жекешелендіру туралы», «Жеке меншік туралы» заңдар қабылданғаннан кейін қолға алынды. Бұдан әрі заңнамалық базаны жетілдіру үшін жаңа «Жылжымайтын мүліктің ипотекасы туралы», 1993 жылы Қазақстан Республикасы Президентінің №1344 Жарлығымен «Жаңа тұрғын үй саясатының мемлекеттік бағдарламасы және оны іске асыру механизмі» заңын қабылдап іске асырды

1996 жылдан бастап республика көлемінде тұрғын үй – коммуналдық шаруашылықты басқару және қаржыландыруға байланысты түбегейлі реформалар жасалды. Тұрғын үй қатынастарын әрі қарай жетілдіру мақсатында 1997 жылғы 16 сәуірде «Тұрғын үй қатынастары туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Аталмыш саланы реформалауды жалғастыру үшін 2000 жылы «Тұрғын үй құрылыс ұзақ мерзімді қаржыландыру және ипотекалық несие беру» тұжырымдамасы, Қазақстан Республикасында тұрғын үй құрылысын дамытудың 2005 – 2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы, «Тұрғын үй құрылысына үлестік қатысу туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Онда тұрғын үй құрылысын қаржыландыру және тұрғын үй – коммуналдық шаруашылық жүйелерін реформалау, тұрғын үй құрылысының құнын төмендету, тұрғын үйлер салынатын аудандарда әлеуметтік, экономикалық, және көліктік – логистикалық инфрақұрылымдарды дамыту секілді іс – әрекеттерді жүргізуге қадам жасалған. Аталмыш құжат дайын тұрғын үй секторын одан әрі реформалау және оны қаржыландыру жүйелерін талдау үшін маңызды болды.

Қазақстан Республикасының саяси ұстанымдарының ішіндегі басты әлеуметтік міндеттерінің бірі – барлық санаттағы азаматтарға тұрғын үйді қолжетімді ету. Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй-коммуналдық сфераны реформалау қолданыстағы тұрғын үй қорының тиісінше пайдаланылуы мен ұсталуын, онда қауіпсіз және қолайлы тұру жағдайын қамтамасыз ету мақсаттарына бағдарланған. Қазақстан Республикасы тұрғын үй нарығын қалыптастыруға байланысты заңнамалық жүйелер мен құқықтық актілердің қолданыста болуына қарамастан, бұл саланы реформалау процесі әлі де жалғасуда. Бұл жағдай, тұрғын үй секторының өзіндік ерекшелігі және саланың саяси, әлеуметтік, экономикалық, экологиялық және техникалық мәселелермен тікелей байланыстылығында болып отыр.

2000 жылы Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысы жинақ ақшасы туралы Заң қабылданып, алғаш рет мемлекетте тұрғын үй заемы және субъектілердің банктерде жинақтаған ақша сомалары арқылы баспанаға қол жеткізудің тетіктері дайындалды.

2006 жылы «Тұрғын үй құрылысына үлестік қатысу туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Онда тұрғын үй құрылысын қаржыландыру және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық жүйелерін реформалау, тұрғын үй құрылысының құнын төмендету, тұрғын үй салынатын аудандарда әлеуметтік, экономикалық және көліктік инфрақұрылымдарды дамыту сияқты іс – әрекеттер жүргізуге қадам жасалған. Аталмыш құжат дайын тұрғын үй секторын бұдан әрі реформалау және оны қаржыландыру жүйелерін талдау үшін өте маңызды болды.

2006 жылы Үкіметтің №553 Қаулысымен «Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй-коммуналдық саланы дамытудың 2006-2008 жылдарға арналған бағдарламасы» бекітілді. Бағдарламаның негізгі міндеттері: қолданыстағы тұрғын үй қорының жай-күйін қолдауды, жанарту мен күрделі жөндеуді қаржыландыру жүйесін қалыптастыруға, тұрғын үй қорын тиімді басқару үшін жағдай жасауға, пайдаланылатын тұрғын үй қорының жай-күйіне тиісінше бақылауды қамтамасыз етуге және халықтың арасында түсіндіру жұмыстарын жүргізуге байланысты тұрғын үй-коммуналдық салада жүйелік қайта құрулар жүргізу; тұру жағдайларын және көрсетілетін коммуналдық қызметтер сапасын қамтамасыз ету үшін коммуналдық қызметтер саласындағы қатынастарды жетілдіру болып табылды.

Әлемдік тәжірибені ескере отырып, мемлекеттік қаражат және жеке инвестициялар есебінен жалға берілетін үйлер салу арқылы тұрғын үйдің жалға берілетін секторын дамыту керектігі жөнінде Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының 2008-2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасында қарастырылған. Қазіргі уақытта мемлекетте «2010-2014 жылдарға арналған тұрғын үй құрылысы бағдарламасы қабылданып, бағдарлама негізінде тұрғын үй құрылысын жергілікті атқарушы органның қатысуымен жүргізуді және жылдық ставкасы 12%-дан аспайтын ипотекалық пәтерлерді қолданысқа беруді жүзеге асыру қолға алынып отыр.

Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық сферасындағы күрделенген мәселелерді шешу мақсатында республикада «Тұрғын үй –коммуналдық шаруашылықты жаңғыртудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасында» тұтынушыларды тиісті сападағы коммуналдық қызметтермен қамтамасыз ету, тіршілік ету жүйесінің сенімді жұмыс істеуі және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық қызметінің тиімділігін арттыру мәселелері қарастырылған.

Қазақстан Республикасы Үкіметінен 2012 жылы «Қолжетімді тұрғын үй – 2020» бағдарламасы қабылданды. Берілген бағдарлама бойынша толыққанды теңгерімді тұрғын үй құрылысы нарығын жасау және тұрғын үй құрылысына жеке инвестицияларды тарту мен мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті ынталандыру жолымен тұрғын үй құрылысы салынатын аудандардың инженерлік-коммуникациялық инфрақұрылымын дамыту, жеке тұрғын үй құрылысын дамыту, авариялық тұрғын үйлерді бұзу мәселесін шешу, азаматтардың коммерциялық емес бірлестіктерінің, оның ішінде тұрғын үй құрылыс кооперативтерінің, сондай-ақ жеке құрылыс салушылардың тұрғын үй салуын қолдау, Қазақстан Республикасында құрылыс индустриясын дамыту арқылы халықтың тұрғын үйге қолжетімділігін қамтамасыз ететін тұрғын үй құрылысын дамыту проблемаларын кешенді түрде шешуді мақсат етеді.

Сонымен, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығы саласын мемлекеттік реттейтін қазіргі уақытқа дейін бірнеше заңдар мен бағдарламалар қабылданып орырды. Республика көлемінде тұрғын үй – коммуналдық шаруашылықты басқару және қаржыландыруға байланысты түбегейлі реформалар 1996 жылдан бастап жасалып қазіргі таңда өз жалғасын табуда.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. ««Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» /ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы
2. «Тұрғын үй қатынастары туралы» Заңы 16.04.1997 ж. №94-І
3. «Әлеуметтік – экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты»/ ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың 2012 жылғы жолдауы
4. Қолжетімді баспана: тұрғын үйлі болудың тиімді жолы қандай?, //«Дала мен қала», №7 (438), 13 ақпан 2012 жыл
5. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 31 наурыздағы №329 қаулысымен бекітілген Қазақстан Республикасындағы тұрғын үй құрылысының 2011 – 2014 жылдарға арналған бағдарламасы
6. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2012 жылғы 21 маусым №821 қаулысымен бекітілген Қазақстан Республикасындағы «Қолжетімді тұрғын үй – 2020» бағдарламасы

Фаррахова Ф.Ф. , к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВЫХ РАБОТ

В статье рассматриваются исторические аспекты развития земельно-кадастровых работ в России и за рубежом. Разнообразие в организации земельного кадастра, методических подходах в экономической оценке земли в разные исторические эпохи, в разных странах говорит о недостаточной эффективности работ по реализации методов оценки земли на практике, несовершенстве самих оценочных методов. Экономическая

ческая оценка земель (в том числе цены на землю) имеет важное значение в экономическом механизме управления сельским хозяйством.

Земельные отношения должны быть построены так, чтобы они в наибольшей степени стимулировали инвестиционно – инновационную деятельность в сельском хозяйстве, обеспечивая достаточно полное и стабильное продовольственное обеспечение страны и ее продовольственную безопасность. Одним из важнейших механизмов стимулирования инвестиционно – инновационной деятельности в отрасли является научно-методическое обоснование и оптимальное регламентирование механизмов формирования эффективных земельных отношений в отрасли, в том числе и методов экономической оценки земли, как основы учета, уровня и способов изъятия земельных платежей, в первую очередь, земельного налога и арендной платы [1].

В самом подходе к оценке земли в рамках государственного земельного кадастра совмещается как качественная оценка почв на различных почвенных разностях, что является необходимым инструментом в виде базы данных о земельных участках для агрономов, так и экономическая оценка, которая должна работать на непрерывное повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе экономических или денежных характеристик земельных участков. Качественная оценка почв достаточно устойчивая по годам и даже десятилетиям и столетиям характеристика почвенных разностей, а экономическая оценка – процесс весьма динамичный, склонный к достаточно резким колебаниям в условиях рыночных отношений. Поэтому попытки стабилизации и повышения эффективности земельных отношений в привязке к качественной оценке земли в сельском хозяйстве до сих пор к существенно объективным результатам не приводят, необходимо совершенствовать объективные основы экономической оценки земли [2] .

В соответствии с новым положением в налоговом законодательстве начисление земельного налога напрямую связано с кадастровой стоимостью земельного участка, а в основе ее определения лежит стоимостная или денежная оценка.

Кадастровая оценка земель в западноевропейских странах проводится преимущественно в целях налогообложения. Её результаты находят применение в решении земельно-правовых вопросов, а также разработке агротехнических мероприятий, рекомендаций по борьбе с эрозией почв, совершенствованию классификации и использования данных земельного кадастра для решения вопросов рационального использования земель и др.

Из современных методов земельно-кадастровых работ особого внимания заслуживает французский парцеллярный земельный кадастр, который проводится для совершенствования механизма налогообложения. О продуктивности парцелл судят по урожайности всех сельскохозяйственных культур, затратам на их производство, хранение и транспортировку продукции к месту сбыта. Для установления «кадастрового налога» определяется среднегодовой чистый доход, полученный за последние 15 лет, без учета двух наиболее засушливых и двух наиболее урожайных лет.

До объединения Германии в единое государство земельно-кадастровые работы проводились как в ФРГ, так и в ГДР. Система первого земельного кадастра на территории ГДР разрабатывалась шесть лет и была закончена в 1954 году. В результате оценки земель были получены данные, необходимые для налогообложения и организации планомерного использования земли. Оценка земель была проведена по стобальной системе в зависимости от механического состава почвы, ее происхождения и состояния. В качестве показателей оценки приняты валовая продукция и чистый доход на единицу площади. Все почвы подразделялись на семь классов в интервале от семи до ста баллов. В результате оценки земель в стране Институтом экономики сельского хозяйства был разработан и издан в 1956 году капитальный труд «Аграрный атлас ГДР», имевший большое научное и практическое значение для планирования, размещения и специализации сельскохозяйственного производства страны. В Министерстве сельского хозяйства была создана специальная служба, которая постоянно уточняла результаты оценки земель. Одновременно совершен-

ствовались методы проведения земельно-оценочных работ и их использование для практических целей. Результаты оценки земель применялись в первую очередь для реализации ряда экономических мероприятий – установления платы за землю, при ее изъятии для не-сельскохозяйственных нужд, а также для определения экономически обоснованных отчислений сельскохозяйственных производственных кооперативов в государственный бюджет. Ряд положений методики ГДР по экономической оценке земель был использован в России в период 60-х и начала 70-х годов.

Система изучения земель в Англии разработана службой сельскохозяйственных земель Министерства сельского хозяйства, рыбоводства и продовольствия в 1966 году. Данная методика включает два основных этапа: физическую и экономическую классификацию земель. Цель физической классификации состоит в определении основных физических факторов, влияющих на сельское хозяйство. В этой связи все земли страны в зависимости от степени влияния физических факторов (климата, рельефа, высоты над уровнем моря, крутизны склонов, почвенного покрова), ограничивающих их использование в сельскохозяйственном производстве, объединены в пять классов землепригодности [3].

Проведение экономической классификации вызвано экономическими различиями условий производства в стране. Цель экономической классификации заключается в определении стоимости стандартной чистой продукции каждого класса земель. Стандартная чистая продукция определяется расчетным путем как стоимость продукции растениеводства и садоводства, свойственная каждому классу земель при среднем уровне ведения сельскохозяйственного производства, то есть при среднем уходе и применении удобрений.

Экономическая оценка земель (в том числе цены на землю) имеет важное значение в экономическом механизме управления сельским хозяйством США. Она находит отражение в рыночных ценах. Цена земли представляется в виде капитализированной ренты, то есть определяется исходя из ежегодной земельной ренты и банковского процента. Рост рыночных цен на землю и денежной оценки земель более чем наполовину за последнее десятилетие обусловлен инфляционными процессами. Реальное увеличение цен на землю и ее денежная оценка определяются повышением экономического плодородия земель, затратами на охрану почв и контроль за эрозией, а также государственно-монополистической политикой консервации земельных ресурсов и их вовлечения в сельскохозяйственный оборот.

Земельный кадастр Болгарии базируется на точном измерении и всестороннем изучении земельных ресурсов по отдельным участкам – парцеллам. При экономической оценке земель определялась стоимостная и относительная оценка. Стоимостная оценка рассматривается как денежное выражение экономического плодородия почвы и измеряется количеством общественного труда, затраченного на создание достигнутого экономического плодородия. Размер денежной оценки земель определяется через капитализацию дохода и дифференциальной ренты. Относительная оценка земли определяется через систему показателей, отражающих влияние земли на производительность труда, размер валового и чистого дохода [4].

Свои особенности в оценке земель имеет китайский опыт землеустройства и землепользования. Формирование земельного рынка, купля-продажа прав пользования земельными участками, аренда земли и другие аспекты земельного оборота вызвали необходимость быстрого освоения земельно-кадастровых работ. Используемый подход к расчету стоимости земли по методу разницы доходов от земель неодинаковых разрядов показал, что результаты расчетов являются наиболее достоверными.

Рассмотрение исторических аспектов развития земельно-оценочных работ в России и опыта зарубежных стран в этом направлении, который в каждой стране изобилует разнообразием в методических подходах, организации, методах классификации факторов, влияющих на результаты оценки земель, единицах учета и оценки и т.д., позволяет сде-

лать вывод в целом о недостаточно обоснованной, не устоявшейся системе экономической оценки земли как в рамках земельного кадастра, так и вне его.

Разнообразие в организации земельного кадастра, методических подходах в экономической оценке земли в разные исторические эпохи, в разных странах говорит о недостаточной эффективности работ по реализации методов оценки земли на практике, несовершенстве самих оценочных методов. Потому, фактически нет единых, унифицированных методик проведения земельно-оценочных работ, удовлетворяющих пользователей какой-либо группы стран или их большинства. Такое разночтение в подходах к оценке земель, интерпретации ее целей и задач в настоящий период развития глобализационных тенденций, тенденций раскрытия государственных границ, объединения экономических пространств различных стран безусловно требует отыскания путей унификации земельно-оценочных работ во всем глобальном экономическом пространстве всех государств на основе единообразия в раскрытии сущности таких работ, методических подходов с целью расширения возможностей анализа и практического применения с единых позиций на основе более или менее стандартизированной системы характеризующих параметров. Такие работы, целесообразно вести, начиная с более глубокого изучения сущностных основ экономики, раскрытия экономических законов, касающихся проблем использования земли, нового осмысления теоретико-методологических аспектов экономической оценки земли.

Список литературы:

1. Фаррахова, Ф.Ф. Экономическая оценка земель сельскохозяйственного назначения / Ф.Ф. Фаррахова, В.К. Нусратуллин // Аграрный вестник Урала. № 6 (60). – 2009. – С. 177.
2. Фаррахова, Ф.Ф. Неравновесный подход к экономической оценке земель сельскохозяйственного назначения / Ф.Ф. Фаррахова, В.К. Нусратуллин // Вестник Челябинского ун-та: Науч. жур-л. Сер.: Экономика, социология, социальная работа. – Челябинск: Изд-во ЧелГУ, 2010. – № 2.- С. 91 – 95.
3. Фаррахова, Ф.Ф. Кадастровая оценка земли / Ф.Ф. Фаррахова // Природно-ресурсный потенциал, экология и устойчивое развитие регионов России: Сб. ст. VI Междунар. Науч.-прак. Конф. – Пенза, 2008. – С. 287-289. –С. 190-194.
4. Фаррахова, Ф.Ф. Методологические проблемы оценки земель и направления их развития / Ф.Ф. Фаррахова, Б.М. Мусин // Агроэкологические и социально-экономические проблемы и перспективы развития АПК Зауралья: Матер. Регион. Науч.-прак. Конф. (22–23 апреля 2009 г.). – Сибай: Зауральский филиал ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ», 2009.

Фаррахова Ф.Ф., к.э.н., доцент; Галеева А.А.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОАО «МИЯКИМОЛЗАВОД»

В данной статье рассматриваются правила списания дебиторской задолженности в бухгалтерском и налоговом учете на примере ОАО «Миякимолзавод». Приводятся первичные документы для перевода дебиторской задолженности в состав сомнительной, а затем – безнадежной.

Сегодня практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

- для организации-должника – это возможность использования дополнительных, причем бесплатных, оборотных средств;
- для организации-кредитора – это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

К образованию дебиторской задолженности ведет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность.

С бухгалтерской отчетности за 2011 год все организации в обязательном порядке создают резерв на величину сомнительной дебиторской задолженности в соответствии с новой редакцией пункта 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ [4].

По истечению срока исковой давности дебиторская задолженность подлежит списанию. Общий срок исковой давности установлен в три года [1]. Списанная дебиторская задолженность не считается аннулированной. Она должна отражаться на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение 5 лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

Для проведения списания организации необходимо провести инвентаризацию долгов, составить справку, приказ на списание дебиторской задолженности и иметь в наличии первичные документы, которые подтверждают долг.

В соответствии с дополнениями в п. 2 ст. 266 НК РФ с 1 января 2013 г. безнадежными признаются долги, невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства, вынесенным в порядке, установленном Федеральным законом от 02.10.2007 N 229-ФЗ «Об исполнительном производстве». Это правило применяется, если взыскателю возвращается исполнительный документ по следующим основаниям:

- невозможно установить местонахождение должника, его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, находящихся на счетах, во вкладах или на хранении в банках или иных кредитных организациях;
- у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание, и все принятые судебным приставом-исполнителем меры по отысканию такого имущества оказались безрезультатными.

Следует отметить, что только последние несколько лет финансовое ведомство стало соглашаться с признанием в подобных случаях долга безнадежным.

Перед тем, как списывать задолженность дебитора как безнадежную, требуется оформить ее перевод в состав сомнительной, а затем – безнадежной. Для этого необходимо составить первичные документы – справку и приказ руководителя. Делать это нужно когда отчитывается по налогу на прибыль – ежеквартально или ежемесячно. Если списать долги позже – могут возникнуть споры с налоговой инспекцией.

Сначала необходимо провести инвентаризацию дебиторской задолженности. Для нее существуют специальные формы – акт №ИНВ-17 и справка к нему, которые утверждены постановлением Госкомстата от 18.08.1998 г. № 88.

Однако данные документы предназначены в первую очередь для бухгалтерского учета. Чтобы иметь возможность применить их для налогового учета, формы необходимо дополнить такими графами:

- дата, когда задолженность подтверждена дебитором (для случая переноса срока исковой давности, ст.203 ГК);
- информация о невозможности погашения долга контрагента из-за ликвидации или по прочим причинам, которые подтверждены актом чиновников.

Таким образом, по результатам инвентаризации определится величина сомнительных и безнадежных долгов. Затем, тем же днем, составляют справку и приказ руководителя на списание.

Справка составляется на все безнадежные долги и содержит объяснение причин, по которым они списываются.

Открытое акционерное общество «Миякимолзавод»
СПРАВКА № 1

4 марта 2013 г.

На основании акта инвентаризации от 04.03.2013 № 1 в состав безнадежной следует перевести дебиторскую задолженность указанную в таблице 1.

Таблица 1

Состав безнадежной дебиторской задолженности

Покупатель	Сумма задолженности	Причина перевода в состав безнадежной	Основание
ООО «АгроСпектр»	6 846 руб. 53 коп.	Невозможность исполнения обязательства	Постановление судебного пристава-исполнителя Каримова Ф.Ф. об окончании исполнительного документа взыскателю от 21.02.2013 г.
Итого	6 846 руб. 53 коп.		

Генеральный директор
Главный бухгалтер

Исхаков Исхаков А.Я.
Арсланова Арсланова С.М.

После подготовки справки издается приказ на списание дебиторской задолженности. В нем уточняется, каким образом будет учтена задолженность при расчете налога на прибыль – за счет резерва или будет включена в состав внереализационных расходов.

ПРИКАЗ № 12

о списании безнадежной задолженности в налоговом учете

с. Киргиз-Мияки

«4» марта 2013 г.

В связи с невозможностью взыскания дебиторской задолженности с ООО «АгроСпектр», на основании п. 2 ст. 266 Налогового кодекса РФ,

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Списать в состав внереализационных расходов безнадежную дебиторскую задолженность числящуюся за ООО «АгроСпектр» в размере 6 846 руб. 53 коп.

2. Главному бухгалтеру Арслановой С.М. отразить эту операцию в отчетности за 2013 г.

3. Контроль за исполнением настоящего приказа оставляю за собой.

Основание:

1. Исполнительный лист серии АС № 003310535 от 29.12.2012 г.

2. Постановление СПИ Каримова Ф.Ф. об окончании исполнительного производства и возвращении исполнительного листа от 21.02.2013 г.

3. Акт инвентаризации задолженности от 04.03.2013 г.

4. Справка № 1 от 04.03.2013 г.

Генеральный директор

Исхаков

Исхаков А.Я.

Ознакомлена: «4» марта 2013 г.

Арсланова

Арсланова С.М.

Такие же формы документов можно использовать и для целей бухгалтерского учета. Есть вероятность, что информация по безнадежным долгам совпадет и в бухгалтерском, и в налоговом учете, тогда отдельные документы составлять не требуется.

Документы, необходимые для списания дебиторской задолженности:

1. Акт инвентаризации дебиторской задолженности на конец отчетного периода.
2. Бухгалтерская справка.
3. Приказ руководителя о списании задолженности с указанием источника.
4. Договор с контрагентом, в котором обозначен срок платежа.
5. Первичные документы: накладные, акты.
6. Платежные документы.

7. В отдельных случаях – выписка из ЕГРЮЛ, акт пристава о невозможности взыскать долг и постановление о завершении исполнительного производства.

Факты хозяйственной жизни по списанию дебиторской задолженности: Дебет 63 – Кредит 62 (76) – дебиторская задолженность списывается за счет резерва; Дебет 007 – сумма списанной задолженности учтена за балансом [2, с.75].

Если суммы резерва оказалось недостаточно для покрытия убытков от безнадежной задолженности, то разница относится на прочие расходы.

Задолженность, которая стала безнадежной может быть как покрыта, так и не покрыта резервом. Не покрытой она может быть, если создается резерв по сомнительным долгам в налоговом учете, или это задолженность, по которой резерв не создается или сумма задолженности, которая выходит за пределы лимита в 10% от выручки.

Когда сомнительная задолженность стала безнадежной и после проведенной инвентаризации на конец отчетного периода, необходимо уменьшить на ее сумму резерв. В этой части в расходы она больше не попадает. Ту часть задолженности, которая резервом не покрывается, включается в состав внереализационных расходов. Если резерв в налоговом учете не создается, то вся сумма задолженности, признанной безнадежной, включается по результатам инвентаризации в состав внереализационных расходов. На расходы можно списать не только сумму самого долга, но и пени и штраф по этой задолженности, который после подписания акта сверки был учтен в доходах [3].

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 21.10.1994: (с изм. и доп. 28.11.2011 г. № 337-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. Галеева, А. А. Учет расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «Мияки-молзавод» [Текст] / А. А. Галеева, Ф. Ф. Фаррахова // Бухгалтерский учет, отчетность и экономический анализ : VII Всероссийской студенческой научной конференции «Студент и аграрная наука» (27-28 марта) / Уфа: Башкирский ГАУ, 2013. – 324 с.

4. Галеева, А.А. Особенности учета дебиторской задолженности [Текст] / А.А. Галеева, Ф.Ф. Фаррахова // Экономика и управление: теория и практика / г.Днепропетровск, 2013. – 165-168 с.

3. Остафий, И. Б. Внимание! Безнадежная дебиторская задолженность [Электронный ресурс] / И. Б. Остафий // В курсе дела. – 2012. – № 16. – Режим доступа: <http://www.vkursedela.ru/article5076/#msg.-19.02.2013>.

Фролова О.Н., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В статье подчеркивается необходимость использования сертифицированной системы экологического менеджмента по требованиям стандарта ГОСТ Р ИСО 14001 – 2007.

Современная экологическая ситуация Республики Башкортостан в основном определяется хозяйственной деятельностью предприятий. Их воздействие на окружаю-

щую среду определяется следующими факторами: синтезом множества веществ, отсутствующих в природных условиях и обладающих свойствами новых неприродных соединений; развитием производства сельскохозяйственной продукции, использующего удобрения, гербициды, пестициды в целях сохранения и увеличения объемов производства продукции; строительством обширной сети газо-, нефте- и энергопроводов, автомагистральных, скоростных и других автомобильных дорог, железнодорожных линий, что привело к массовому транспортированию разнообразного сырья и продукции, к перераспределению и рассеиванию загрязнений; работой, химических, нефтедобывающих и – перерабатывающих, – химических, топливно- энергетических, машиностроительных и других заводов. Такая активная работа человека наряду с огромным положительным эффектом уже имеет негативные последствия: появление парникового эффекта, нарушение озонового слоя, выпадение кислотных дождей, опустынивание, обезлесение, загрязнение воды и др.

Основными объектами загрязнения являются атмосфера, почва, вода.

В Республике Башкортостан более 4 тыс. предприятий имеют источники выбросов загрязняющих веществ, более 1378 тыс. ед. автотранспортных средств. Объем выбросов составил 910,1 тыс. т загрязняющих веществ. По данным Доклада об экологической ситуации на территории Республики Башкортостан в 2012 г. [1], в атмосферном воздухе республики в результате использования данных объектов содержались примеси 447 наименований. Значение интегрального показателя измерения загрязнения атмосферного воздуха (ИЗА) на территории республики определяется в основном концентрациями бенз(а)пирена, формальдегида, и диоксида азота, которые являются основными компонентами выхлопных газов автотранспорта. Тем не менее, оценка высокой степени загрязнения воздуха присуждена г. Уфа, очень высокой степени загрязнения – г. Стерлитамак.

По состоянию на 1.01.2013г. земельная площадь Республики Башкортостан составляет 14294,7 тыс. га. Изменились площади земель сельскохозяйственного назначения (уменьшение на 6,1 тыс. га по сравнению с 2012 г.), земель промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания и иного специального назначения (увеличение на 1,4 тыс. га согласно распоряжений Правительства Республики Башкортостан 2012 г. для строительства автомобильных дорог, объектов дорожного сервиса, завода по переработке древесины, разработки карьеров, размещения полигона твердых бытовых отходов и др. цели), земель лесного фонда (уменьшение на 0,9 тыс. га).

Территория республики расположена в пределах бассейнов рек Волги, Урала и Оби. Ресурсы поверхностных вод бассейна реки Белой составляют в среднем по водности 30,0 км³ в год. Кроме природных водных объектов республикой эксплуатируются 14 водохранилищ объемом более 10,0 млн. м³, около 1000 прудов, половина из которых объемом более 100 тыс. м³. На качественное состояние водных объектов влияют два основных фактора: климатические и стоки предприятий. В условиях уже систематически повторяющихся маловодных периодов, жарких погодных условий большая часть пойменных озер обмелели, усилились процессы заболачивания и зарастания. Качество поверхностных водных объектов оценивается 3- 4 классом. Общий объем сброса сточных вод в водные объекты снизился с 503,67 млн. м³ в 2011 г. до 492,87 млн. м³ в 2012 г. Среди предприятий – основных источников загрязнения – МУП ПО ЭВКХ «Уфаводоканал» (112,932 млн. м³), ОАО «Сода» г. Стерлитамак (48,861 млн. м³), ООО «ПромВодоКанал» г. Салават (42,93 млн. м³), ОАО «Каустик» г. Стерлитамак (27,64 млн. м³). При этом, 63,6% сточных вод сбрасывается без очистки или недостаточно очищенной. Причина не достижения установленных нормативов по качеству воды в том, что существующие технологии очистки могут довести очистку сточных вод до ПДК.

В 2012 г. в Республике Башкортостан образовалось 47,82 млн. т отходов 805 видов (по данным госстатотчетности N 2-ТП (отходы) "Сведения об образовании, ис-

пользовании, обезвреживании, транспортировании и размещении отходов производства и потребления"), что на 11,32 млн. т меньше 2011 г. Сокращение произошло за счет уменьшения отходов V класса опасности (уменьшение объемов производства ООО «Башкирская медь»). Основной объем образования отходов (42471,190 тыс. т отходов) приходится на долю предприятий, занимающихся добычей и переработкой полезных ископаемых (ОАО «Учалинский ГОК», ОАО «Башкирский медно-серный комбинат», ООО «Башкирская медь», ЗАО «Бурибаевский ГОК», ОАО «Сибайский горно-обогатительный комбинат», ЗАО «Сырьевая компания»). На предприятиях обрабатывающего производства в 2012 г. образовалось 2390,728 тыс. т отходов, сельского хозяйства – 1595,180 тыс. т.

В настоящее время предприятиями республики предпринимаются меры по внедрению природоохранных мероприятий: инновационные технологии производства, вторичное использование наиболее ценных отходов, установка очистных сооружений, использование альтернативных источников топлива (газового, газодизельного и др.), вынос за черту населенных пунктов автомагистралей и др. Однако, все более очевидной становится необходимость поиска новых путей и подходов к решению экологических проблем промышленного производства. Основным подходом во всем мире признано использование системы экологического менеджмента.

Экологический менеджмент – это комплексная разносторонняя деятельность, направленная на реализацию экологических целей, проектов и программ.

В соответствии со стандартами семейства ISO 14000, система экологического менеджмента (СЭМ) – это часть общей системы менеджмента, включающая организационную структуру, планирование деятельности, распределение ответственности, практическую работу, а также процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения, оценки достигнутых результатов реализации и совершенствования экологической политики, целей и задач.

Современные предприятия уже давно пытаются использовать отдельные природоохранные мероприятия. Отдельные... Но не системные. Системы нет. А необходимость в последовательном системном осуществлении мероприятий существует. Именно такую возможность представляет использование СЭМ.

В настоящее время некоторые предприятия Республики Башкортостан (ООО «Башкирэнерго», ОАО АНК «Башнефть» и др.) уже используют интегрированную сертифицированную систему экологического менеджмента. Базой разработки является ГОСТ Р ИСО 14001-2007 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению» [2]. Остальные стандарты серии ИСО 14000 выполняют сопутствующие функции, а также расширяют и дополняют требования ИСО 14001.

Список литературы:

1. Галиуллина Р.Р., Акчурина Ф.И., Э.Ф. Фаизова, Акчурина Р.Ф., Леонтьева М.С., Фролова О.Н. Разработка управленческих решений в отраслях АПК [Текст] . – Уфа: Мир печати, 2012. – 152 с.
2. Фролова О.Н. Организация системы экологического менеджмента на предприятиях Республики Башкортостан [Электронный ресурс] // Российский электронный научный журнал. - 2014.- №1.
3. Фролова О.Н. Организация системы менеджмента качества на принципах ХАССП в молочном скотоводстве [Текст] // Вестник СамГУ. – Самара: СамГУ, 2012. – № 6 (97).
4. Доклад об экологической ситуации на территории Республики Башкортостан в 2012 г.// сайт Госкомитета Республики Башкортостан по жилищному надзору. URL: <http://www.gzhirb.ru/> (дата обращения: 21.10.2013).
5. ГОСТ Р ИСО 14001-2007 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению» [Электронный ресурс]: утв. Приказом Ростехрегулирования от 12.07.2007 N 175-ст. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс».

Хабиров Г.А., доктор экономических наук, профессор, Галиуллина А.А.
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
О ФОРМИРОВАНИИ РЕЗЕРВА НА ПОКРЫТИЕ УБЫТКОВ
НЕДОПОЛУЧЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

В данной статье рассмотрена проблема сезонности растениеводства, влияние на его конечный результат природно –климатических условий. В связи с этим возникает вероятность недополучения сельскохозяйственным предприятием готовой продукции. На основе проведенного исследования авторами предлагается создание резерва на покрытие убытков недополучения продукции и отражение его в бухгалтерском учете.

К факторам риска в сфере сельского хозяйства относят влияние на его конечный результат природно-климатических условий и биологических особенностей используемых ресурсов. Данные факторы обуславливают сезонность производства, отклонение фактически полученного результата от запланированного, несоответствие качества продукции, временной разрыв между вложениями ресурсов и получением конечного результата.

Существование большой вероятности недополучения сельскохозяйственной организацией готовой продукции предопределяет необходимость отражения этой информации в бухгалтерском учете и отчетности. В настоящее время риски недополучения продукции и ущерба от осуществления деятельности не отражаются в бухгалтерском учете.[2]

В сельском хозяйстве целесообразно создать резерв, связанный с риском недополучения продукции, который может быть назван «Резерв на покрытие убытков недополучения продукции». Создание данного резерва позволит отразить потенциальный (возможный) убыток, связанный с технологическим риском, имеющим место в растениеводстве, и обеспечит реализацию принципа осмотрительности при формировании отчетной информации об активах сельскохозяйственной организации.

Размер «Резерв на покрытие убытков недополучения продукции» определяется в процентном выражении от стоимости незавершенного производства на конец отчетного периода. Например, на основании данных прошлых лет можно сделать вывод, что вероятность потерь урожая в результате холодной зимы составляет 25-30%. Основная доля незавершенного производства в растениеводстве приходится на затраты под урожай будущего года, а именно на посев озимых культур, подъем зяби и т. д. Поэтому резерв на покрытие убытков недополучения продукции должен быть создан на сумму от 20-30% от стоимости незавершенного производства на отчетную дату. Порядок расчета суммы резерва должен быть регламентирован учетной политикой предприятия.[1]

Данный оценочный резерв представляет собой источник покрытия убытков при гибели урожая. Поэтому списываемые в настоящее время затраты полностью и частично погибшим в результате стихийных бедствий посевам на убытки организации должны быть погашены за счет создаваемого резерва.

В следующем отчетном году резерв направляется либо на покрытие убытков, возникших в результате гибели урожая, либо, если не произошло это событие, резерв восстанавливается.[1]

Для обобщения информации о возможном риске недополучения продукции растениеводства может быть введен счет 22 «Резерв на покрытие убытков недополучения продукции». Создание резерва под снижение стоимости незавершенного производства относится на счет 91 «Прочие доходы и расходы».[3]

Образование резерва под снижение стоимости незавершенного производства в растениеводстве отражается в учете записью:

Дт 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы» Кт 22 «Резерв на покрытие убытков недополучения продукции».

В следующем отчетном году при наступлении события, в связи с которым создан резерв (например, гибель озимых культур, многолетних трав и т. п.), расходы списываются за счет средств резерва, которые отражаются в учете как:

Дт 22 «Резерв на покрытие убытков недополучения продукции» Кт 20 «Основное производство», субсчет 1 «Растениеводство».

В случае ненаступления события резерв восстанавливается, и в учете делается запись:

Дт 22 «Резерв на покрытие убытков недополучения продукции» Кт 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие доходы».

Данный резерв имеет исключительно оценочный характер и служит для уточнения оценки незавершенного производства в бухгалтерской отчетности. Резерв под снижение стоимости незавершенного производства растениеводства не отражается по отдельной статье в балансе, а служит корректирующим к статье незавершенного производства.[2]

Формирование резерва на покрытие убытков недополучения продукции нами рассмотрено на примере производства озимой пшеницы в ООО «Уныш» Ермакеевского района.

На конец 2012 г. объем незавершенного производства, отраженного по субсчету 1 «Растениеводство» к счету 20 «Основное производство», составил 1555 тыс. руб. В учетной политике организации установлено, что сумма резерва на покрытие расходов и убытков, связанных с гибелью урожая, составляет 30% от оценки незавершенного производства.

В 2013 г. собран урожай озимой пшеницы. При этом установлено, что из-за аномальных морозов полностью вымерзло 25 % озимых.

Оценка резерва на недополучение продукции составит 466,5 тыс.руб. (1555 тыс.руб. * 30%).

В декабре 2012 г. формирование резерва на недополучение озимой продукции в сумме 466,5 тыс. руб. в бухгалтерском учете следует отразить записью:

Дт 91 «Прочие доходы и расходы» Кт 22 «Резерв на покрытие убытков на недополучения продукции».

2013 г.:

1. Перенесена сумма расходов под урожай озимых прошлого года на расходы текущего года в сумме 1555 тыс. руб.:

Дт 20 «Основное производство», субсчет 1 «Растениеводство», аналитический счет 1 «Расходы отчетного периода» Кт 20 «Основное производство», субсчет 1 «Растениеводство», аналитический счет 2 «Расходы прошлого периода».

2. Отражена стоимость погибших посевов в сумме 388,75 тыс. руб. (1555 * 25%):

Дт 22 «Резерв на покрытие убытков недополучения продукции» Кт 20 «Основное производство», субсчет 1 «Растениеводство», аналитический счет 1 «Расходы отчетного периода».

3. Восстановлена сумма неиспользованного резерва в размере 77,75 тыс. руб. (466,5 тыс. руб. – 388,75 тыс. руб.):

Дт 22 «Резерв на покрытие убытков недополучения продукции» Кт 91 «Прочие доходы и расходы».

Таким образом, создание резерва на покрытие убытков недополучения продукции позволит, с одной стороны, создать резерв на покрытие непредвиденных расходов, а с другой стороны, сформировать информацию, отвечающую предъявляемым к ней требованиям, в частности осмотрительности.

Список литературы:

1. Бычкова С. М., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. – М.:ЭКСМО, 2010. – 131 с.

2. Пашенко А.И., Пешеханов В.А. Экономика аграрного сектора. – Спб.: ОЦиЭМ, 2011. – 176 с.

3. Соколов Я.В., Патров В.В., Карзаева Н.Н. Новый план счетов и основы ведения бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 640 с.

Халитова А.Х. доктор политических наук, профессор
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ ПОЛИТИЧЕСКИХ ВЫБОРОВ

Принципы – фундамент всего здания выборной демократии. В статье, исходя из этих соображений, не только проанализированы принципы выборов (что уже в значительной степени сделано другими исследователями), а дана их авторская системно-структурная интерпретация.

Принципы выборов в своей совокупности и взаимодействии представляют идеальную модель. Она может быть избранного научно-исследовательского интереса. В настоящей статье система выборов смоделирована на основе политологического подхода. Модель системы выборов состоит из определенным образом взаимосвязанных и дополняющих друг друга компонентов. Они сгруппированы по разным основаниям. Каждая группа принципов – относительно самостоятельный блок в рамках целостной системы. Таких блоков три. Первый блок составляют общие, универсальные, исходные принципы выборов, закрепленные в политико-правовых нормах. Их три: принципы всеобщности; равенства; право голоса при тайном голосовании. Они выработаны многовековым опытом развития демократических институтов и нашли свое воплощение во многих международных документах. В свое время Л. Джонсон заметил: «Право голоса – это самое основное право, без которого все остальные права не имеют смысла. Голосование является самым мощным инструментом, который когда-либо изобретен человеком для разрушения несправедливости»(1). Второй блок охватывает принципы, раскрывающие содержание выборов. Сюда относятся принцип: свободы; справедливости; ответственности; репрезентативности. Третий блок выражает принципы организации и проведения выборов. Это – принцип: обязательности; периодичности; открытости; гласности; добровольности; альтернативности; состязательности; сочетание бюджетного финансирования избирательных кампаний с использованием средств юридических лиц, а также отдельных граждан; проведения выборов институтами, независимыми от властей; контроля за ходом выборов со стороны общественности и средств массовой информации. Обратимся к характеристике принципов выборов первого блока. Начнем с анализа принципа всеобщности. Демократизм избирательного процесса, прежде всего, воплощен во всеобщем избирательном праве, которое предусматривает возможность избирателя иметь только один голос, и соответственно, голос каждого избирателя формально равен голосу другого, действуют прямое избирательное право и тайное голосование. Голос избирателя – это огромная политическая ценность, способная изменить ход политических событий, повлиять на судьбы народа и страны. Принцип выборности как право избирателей путем тайного голосования формировать власть в стране закреплен в Конституциях демократических государств. Это – наиважнейший политический принцип выборов, так как он касается главного в судьбе государства – власти. Принцип всеобщности выборов означает, что граждане страны, достигшие определенного возраста, имеют право избирать (активное избирательное право), и быть избранными (пассивное избирательное право). И то и другое воплощают большой политический смысл, так как затрагивают, в одном случае формы массового участия граждан в политике, а в другом – вопроса получения власти.

Затронем некоторые проблемы активного и пассивного избирательного права, так как они в разной степени, но касаются принципов всеобщности, равенства, права голоса. Активное избирательное право, как принято, может быть полным и частичным. При частичном избирательном праве избиратель имеет право участвовать в выборах, голосовать, но лишен права контроля за правильностью и точностью подсчета отданных голосов. Это его право закон делегирует избирательным комиссиям, наблюдателям, различным автоматизированным и компьютеризированным системам. Избиратель, веря им свой голос, вынужден полагаться на их честность, порядочность, на надежность систем. Полное активное избирательное право предусматривает, кроме участия избирателя в выборах, возможность им самим проверки итогов и результатов выборов. И это в совре-

менных условиях все больше становится реальностью. Достойно поддержки то, что сотрудники ряда гуманитарных институтов Российской Академии наук разработали прозрачные технологии тайного голосования избирательными бюллетенями, создали специальную форму бюллетеней и внесли некоторые изменения в действующую технологию проведения выборов. Существующие в России неравные условия для осуществления гражданами пассивного избирательного права порождаются и смешанной избирательной системой, когда одна часть мандатов распределяется по мажоритарной системе, а другая – по пропорциональной. Кандидаты, входящие в партийный список, получают преимущества перед независимыми так, как они могут претендовать на место депутата и по списку, и по одномандатному округу. Независимые же имеют право зарегистрироваться только по одномандатному избирательному округу. В механизме проведения выборов решающее место принадлежит принципу тайного голосования. Как известно, оно означает, что депутаты представительных органов власти избираются непосредственно («прямо»), то есть избиратель сам лично голосует «за» или «против» кандидата. Голосование осуществляется тайно, контроль за волеизъявлением голосующих не допускается. Тайное голосование обеспечивается рядом законодательных мер и процедур:

- каждый избиратель голосует лично, запрещается голосование за другого избирателя;
- избирательные бюллетени заполняются в специальных кабинках для голосования, присутствие там кого-либо не допускается;
- для избирателей, которые не могут прибыть для голосования на избирательный участок по какой-либо причине, предусматривается голосование с «доставкой на дом», но с соблюдением тайного волеизъявления избирателя

Приступим к характеристике принципов второго блока, раскрывающих содержание выборов, прежде всего как феномена политики. Политический смысл в первую очередь воплощен в принципах свободных, справедливых выборов. В руководстве по наблюдению за выборами сказано: « Принцип свободы должен обеспечивать гражданам возможность сделать свой выбор без запугивания, а также сознание того, что их право на свободу самовыражения, собраний и ассоциаций будет соблюдаться в течение всего избирательного процесса»(2). Основным условием такого понимания свободы, несомненно, выступает альтернативность как выбор между различными вариантами, избирательными платформами. Важно, чтобы субъекты избирательного процесса выносили на суд избирателей свои избирательные программы, установки, пути, способы решения экономических, социальных проблем, прежде всего волнующих избирателей. Набор альтернатив, свобода выбора между ними есть возможность поиска и нахождения оптимальных решений. Каждый выбор требует знания ситуации, ее правильной оценки. При выборе граждане исходят из своих личных интересов, и сам выбор осуществляется ради их удовлетворения. Выбор, противоречащий личному интересу, воспринимается как внешне принудительный. Граждане, так или иначе, вынуждены подвергать свои интересы и способы их реализации внутренней оценочной деятельности, должны обладать системой ценностных ориентаций, принявших характер внутреннего личного убеждения. В этой системе господствующее место должны занимать их нравственные принципы и убеждения.

Свободным является выбор, сделанный на основе знания альтернатив решения проблемы в рамках учета факторов, как внешней необходимости, так и сложившихся духовных условий. Общество, класс, социальные страты влияют на свободу выбора граждан, формируя их убеждения, ценности, мировоззренческие установки. Свобода есть единство признанной идеи добровольно избранного способа действия. свободе выбора, так как ограждает избирателя от анархии, произвола. Показатели справедливости выборов впервые были сформулированы в «Документе Копенгагенского совещания конференции по человеческому измерению СБСЕ» в 1990 г.(3). Для обеспечения справедливых выборов необходимы определенные правовые и организационные меры. Среди них можно назвать реализацию права на независимую судебную процедуру, меры по защите от различных дис-

криминаций и фальсификаций, совершенствование избирательного законодательства, устранение несоответствия законодательств субъектов Российской Федерации федеральным законам, повышение политической, правовой, электоральной культуры избирателей и организаторов выборов. Безотлагательно должны быть решены две кардинальные проблемы, необходимые для обеспечения справедливых выборов. Первая – укрепление независимого статуса избирательных комиссий. В первую очередь они должны быть независимыми от исполнительной власти. Вторая кардинальная проблема – обеспечение действенного контроля за выборами. Выборы должны быть не только свободными и справедливыми, но и ответственными. Здесь можно выделить следующие элементы:

- комплекс политико-юридических норм, требований, установок, определяющих ответственность всех участников избирательного процесса;
- систему духовно-нравственных стимулов, потребностей, побуждающих участников выборов добросовестно выполнять обязанности своего политического, гражданского, электорального долга;
- право государственных и общественно-гражданских институтов предупреждать и устранять безответственность, произвол и незаконные действия субъектов избирательного процесса;
- ответственную деятельность избирательных комиссий;
- ответственный выбор избирателей;
- ответственность избираемых.

Принципы выборов третьего блока касаются их организации и проведения. В проведении выборов определяющее место занимает принцип добровольности участия граждан в выборах. Он впервые был закреплён в Положениях о выборах, утвержденных Президентом России в октябре 1993 г. Этот принцип означает, что избиратель вправе как участвовать, так и не участвовать в акте голосования. Никто не должен оказывать давление на избирателей, принуждать их к участию или неучастию в выборах. В России участие в выборах никогда не рассматривалось как правовая обязанность. В то же время существует понимание того, что массовый абсентеизм представляет опасность для демократии, так как может создать сбой в механизме передачи власти посредством выборов. С нашей точки зрения, необходимо у российского избирателя сформировать чувство ответственности, сопричастности политическим процессам, происходящим в стране. Важно устранить шаг за шагом все то, что рождает у населения отчуждение от власти. Когда растущее число людей поверит в то, что лица, борющиеся за власть, исходят не из своих корыстных побуждений, а из блага народа, граждан, тогда избиратель активнее пойдет на выборы и будет голосовать осознанно. Обратимся к принципу выборов альтернативности. В постсоветский период выборы поистине приобрели альтернативный характер. Положительно то, что избирателям предоставлена свобода выбора из нескольких кандидатов. Постепенно растет их число, способное по достоинству оценить это. Для демократических выборов в равной мере не приемлемы, как «сверх альтернативность», так и без альтернативность. Под «сверх альтернативностью» мы понимаем формальную, ненужную погоню за количеством претендентов на одно выборное место. Большое число кандидатов вовсе не показатель демократии. Правы те исследователи, которые замечают, что «как только принцип альтернативности переходит грань допустимого, он начинает оказывать не позитивное, а уже негативное воздействие, подчас превращаясь в абсурд»(4).

Обязательность сроков связана с принципом периодичности выборов. Они должны проводиться в обязательном порядке и через определенные временные интервалы. Нормативная регламентация временных сроков деятельности выборных институтов публичной власти призвана, с одной стороны, обеспечить стабильность их функционирования, а с другой – гарантировать законную сменяемость депутатов и выборных должностных лиц по итогам очередного голосования. Ценность этого принципа заключена в том, что он избавляет общество от явных злоупотреблений властью, которые неизбежны, если не происходит нормальной ротации руководителей. Лица демократической власти должны сми-

ряться с тем, что правят в установленные временные интервалы и могут быть отстранены от «руля» по воле избирателей. Рассмотренные принципы трех блоков – это сложное системное социально-политическое образование, функционирующее как целостность. В ее рамках каждый принцип важен, необходим, выполняет определенное функциональное, правовое и политическое назначение. Они взаимосвязаны, дополняют друг друга. В своей системности, целостности, взаимообусловленности они образуют модель выборов.

Список литературы:

1. Цит. по кн.: Дай Т., Зингер Д. Демократия для элиты. – М., 1984. – С.143.
2. Руководство по наблюдению за выборами ОБСЕ / БДЦПЧ // Избирательное право и избирательный процесс в Российской Федерации. – М.: Изд-во «Норма», 1999. – С.811.
3. Документ Копенгагенского совещания по человеческому измерению ОБСЕ // Международные акты о правах человека. – М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА. – М., 2000. – С.654.
4. Пылин В. Есть проблемы // Выборы. Законодательство и технологии. – 2000. – № 6. – С.11.

Халтурина Е.Н., канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ.

Конкурентные преимущества Республики Марий Эл, при оценке инвестиционной политики в определение инфраструктурной освоенности территории с учетом природных особенностей региона, в том числе географического положения и наличия ресурсов.

Стратегической целью инвестиционной политики Республики Марий Эл на период до 2020 года является создание максимально комфортных условий для старта и ведения бизнеса, а так же условий для мобилизации внутренних и увеличения притока внешних инвестиционных ресурсов.

Республика Марий Эл по ряду ключевых показателей развития производства неизменно входила в последние годы в число регионов – лидеров Приволжского федерального округа. Эта тенденция сохранилась, хотя имеется немало объективных причин, препятствующих росту темпов производства.

Существующий уровень дифференциации муниципальных образований значительно влияет на инвестиционный потенциал и, соответственно на уровень развития. Основными проблемами при этом являются:

- невозможность обеспечения единого уровня стандартов и качества жизни населения различных муниципальных образований, что нарушает справедливость социальной политики;
- усиление внутрирегиональных и межрегиональных миграционных процессов, приводящих к сокращению количества населения в муниципальных образованиях республики и к снижению количества и качества трудоспособного населения;
- увеличение объема бюджетных расходов при снижении численности населения и рост при этом доли расходов на предоставление государственных и муниципальных услуг;
- сокращение количества объектов социальной и транспортной инфраструктуры вследствие негативных миграционных процессов и оптимизации сети социальных учреждений;
- ограничение возможности социально-экономического развития Республики Марий Эл в целом и отдельных муниципальных образований в частности вследствие снижения инвестиционной привлекательности территорий, не имеющих кадрового потенциала и соответствующей инфраструктуры, и др.

Оценка потенциала развития муниципальных образований в Республике Марий Эл позволяет определить 4 группы территориального развития:

1 группа – «территории роста» с высоким темпом развития, высоким уровнем обеспеченности инфраструктурой и ресурсами – г. Йошкар-Ола и г. Волжск.

Данные территории развиваются темпами, превышающими достигнутый уровень среднереспубликанского развития, имеют хорошо развитую инфраструктуру телекоммуникационных и бизнес-услуг, располагают резервами потребляемых мощностей, земельными и трудовыми ресурсами.

2 группа – «территории стабильного развития» с высоким темпом роста, но ограниченным уровнем обеспеченности инфраструктурой и ресурсами – Медведевский, Звениговский, Волжский, Горномарийский районы и г. Козьмодемьянск.

Данные территории развиваются темпами, превышающими достигнутый уровень среднереспубликанского развития. Однако перспективы их дальнейшего развития ограничены недостатком или отсутствием коммунальных, природных или земельных ресурсов. Инфраструктура предоставления телекоммуникационных, бизнес-услуг и трудовых ресурсов также недостаточна развита.

3 группа – «территории потенциального развития» с низким темпом роста, высоким уровнем обеспеченности инфраструктурой и ресурсами – Параньгинский, Сернурский, Советский, Килемарский и Оршанский районы.

Данные территории развиваются темпами ниже достигнутого уровня среднереспубликанского развития. Однако имеют хорошие перспективы для дальнейшего развития, обусловленные относительно хорошим развитием инфраструктуры предоставления телекоммуникационных и бизнес-услуг, наличием резерва потребляемых мощностей коммунальных ресурсов, наличием природных и (или) земельных ресурсов.

4 группа – «территории ограниченного развития» с незначительным темпом роста, низким уровнем обеспеченности инфраструктурой и ресурсами – Куженерский, Новоторъяльский, Моркинский, Мари-Турекский и Юринский районы.

Данные территории развиваются темпами ниже достигнутого уровня среднереспубликанского развития. Дальнейшее развитие этих территорий также затруднено по причине недостатка коммунальных, природных или земельных ресурсов, а также недостаточного уровня развития инфраструктуры предоставления телекоммуникационных и бизнес-услуг.

Основой роста экономики Республики Марий Эл должны стать конкурентоспособные территории, пространственные «точки роста», консолидирующие лучший производственный и человеческий потенциал. Таким образом, инвестиционная политика Республики Марий Эл будет направлена на:

- обеспечение высоких темпов социально-экономического развития территорий 1 и 2 групп;

- создание инвестиционной инфраструктуры для ускорения темпов экономического развития территорий 3 группы;

- поиск факторов устойчивого развития территорий 4 группы и реализацию проектов, способствующих сохранению социальной стабильности в регионе, укреплению его территориальной целостности.

Пространственное развитие экономики Республики Марий Эл также тесно связано с формированием и развитием в среднесрочной перспективе на территориях опережающего роста промышленных и сельскохозяйственных кластеров, например, Йошкар-Олинской и Медведевской агломераций (модернизация и строительство новых производств на предприятиях с высокой добавленной стоимостью, в основном обрабатывающих производств), и Волжской промышленной зоны (развитие действующих производств торгового холодильного оборудования, строительных материалов и деревообработки).

Агропромышленный комплекс является одним из важных секторов экономики республики, и его состояние и уровень развития во многом определяют социально-экономическую ситуацию в регионе.

В целях реализации основных задач обеспечения продовольственной безопасности на территории Республики Марий Эл формируются зоны агропромышленного комплекса с «точками роста», в которых осуществляется организация новых предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции и создание агротехнополисов.

Главным приоритетом республики является ускоренное развитие животноводства – мясное и молочное производство, птицеводческая отрасль.

Зоны опережающего развития, ориентированного на производство продовольственной продукции, сложились вокруг городов Йошкар-Олы, Волжска, Козьмодемьянска, определяя преимущественно пригородный характер сельского хозяйства Медведевского, Советского, Оршанского, Волжского, Звениговского и Горномарийского районов.

Анализ динамики и объема производства агропромышленного комплекса республики, а также реализация инвестиционных проектов позволили выявить в качестве зон активизации агропромышленной деятельности:

- по реализации скота и птицы на убой – Медведевский, Звениговский, Советский, Параньгинский, Оршанский и Мари-Турекский районы;

- по производству молока – Медведевский, Горномарийский, Моркинский, Мари-Турекский, Сернурский и Советский районы;

- по производству яиц – Волжский, Горномарийский, Килемарский и Медведевский районы.

Развитие крупных зон опережающего экономического роста будет способствовать следующим важным процессам:

- модернизация, технологическое обновление и развитие производств во всех отраслях экономики и социальной сферы;

- повышение инновационной активности, развитие научно-образовательной сферы, развитие перерабатывающих и инновационно-ориентированных отраслей;

- упрочение инфраструктурного, социально-демографического и экономического каркаса территории Республики Марий Эл;

- формирование прогрессивных форм пространственной организации территории, создание новых центров роста на основе региональных конкурентных преимуществ, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности Республики Марий Эл.

Результатами опережающего развития территории Республики Марий Эл в рамках зон опережающего роста будут являться:

- развитие городских агломераций с высоким человеческим потенциалом и динамично развивающейся инновационной и образовательной инфраструктурой, отличающихся высоким качеством среды обитания и растущей деловой активностью;

- формирование территориально-промышленных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики региона, – производство электрооборудования, оптического и электронного оборудования, машиностроение, нефтехимическое производство;

- развитие транспортно-логистических узлов и транспортной сети, обладающей необходимым потенциалом пропускной способности и обеспечивающей целостную взаимосвязь муниципальных образований с ее интеграцией в развивающиеся мировые транспортные системы.

Результатами формирования зон опережающего развития станут:

- значительное увеличение темпов роста экономики Республики Марий Эл, повышение ее конкурентоспособности на инновационной основе, включая отраслевые и межотраслевые кластерные образования;

- значительное улучшение благосостояния и качества жизни населения региона в результате максимально эффективного и комплексного использования ресурсов и потенциала муниципальных образований;

- формирование взаимоувязанного комплекса транспортно-логистической, энергетической и информационно-телекоммуникационной инфраструктур;
- повышение эффективности промышленного и агропромышленного комплексов.

Комплексное развитие территорий республики также планируется за счет строительства и прохождения по территории Республики Марий Эл новых транспортных, в том числе железнодорожных магистралей.

В связи с этим планируется повышение транспортной доступности региона и улучшение инвестиционной привлекательности республики за счет повышения ее экономико-географического потенциала.

Ханбикова Л.А., Фаррахетдинова А.Р., к.э.н., доц.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, г. Уфа.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

Актуальностью статьи является, что малый бизнес испытывает необходимость в дополнительных финансовых ресурсах, что связано с нехваткой собственных средств для функционирования предприятия. Основной проблемой является предоставление банками кредита.

Главным преимуществом малого предприятия в условиях современного рынка является более гибкая, чем у крупных предприятий, реакция на быстро меняющийся спрос.

Банки в последнее время не особенно любят выдавать кредиты малым предприятиям, а страховые компании – страховать малый бизнес.

Хотелось бы отметить, что проблема внешнего финансирования субъектов малого бизнеса состоит в признании объективно присущего им неблагоприятного положения на кредитном рынке и рынке инвестиций.

Среди основных особенностей нами выделяются основные:

1. Ограниченные размеры собственных реальных активов;
2. Короткий жизненный цикл;
3. Ориентация на локальные рынки сбыта;

Среди особенностей малого предпринимательства следует выделить следующие: их деятельность не связана с обширной производственной программой, разработанной на перспективу; руководство предприятия не отягощено финансовыми обязательствами перед акционерами, ожидающими дивидендов от вложенного капитала; предприятия чаще всего являются узко специализированными.

Развитию малого бизнеса способствует и региональная дифференциация производства и потребления. Одной из основных особенностей финансов малого бизнеса является небольшой капитал, которым необходимо эффективно распорядиться для развития предприятия. Руководитель малого бизнеса должен быстро и, в то же время, взвешено принимать решения о перенаправлении финансовых потоков[1].

Проведем анализ кредитования малого бизнеса ОАО «Россельхозбанк».

Россельхозбанк предоставляет кредиты малому бизнесу на разные цели, такие как:

- на цели пополнения оборотных средств (кредит на текущие цели, персональный овердрафт, кредит под торговую выручку, кредитный продукт «Госконтракт», и т.д.);
- на инвестиционные цели (кредит на строительство жилья для граждан, работающих в сельской местности, на создание семейных ферм или цехов по переработке продукции животноводства);
- беззалоговое кредитование (кредит предоставляется наиболее надежным клиентам);
- специальные предложения под залог приобретаемого имущества (кредит выдается под залог приобретаемого оборудования).

По данным таблиц 1 видно, что сумма выданных кредитов ОАО «Россельхозбанка» в 2013 году индивидуальным предпринимателям составила 9 147 430 млн. руб., что на 76 440 491 млн. руб. меньше кредитов, выдаваемых негосударственным ком-

мерческим организациям. Юридическим лицам, являющимися нерезидентами, кредиты не выдавались, что связано с отсутствием кредитной истории и гарантий по этим организациям.

Таблица 1

Кредитование малого бизнеса ОАО «Россельхозбанк»

	Суммы в рублях от операций		Всего.
	в рублях	в иностранной валюте и драгоценных металлов	
Негосударственным коммерческим организациям	81 813 285	3 774 636	85 587 921
Индивидуальным предпринимателям	9 146 705	725	9 147 430
Юридическим лицам-нерезидентам	0	0	0

В настоящее время Россельхозбанк запускает новую программу для клиентов малого бизнеса «Тест-драйв+». Клиенты получают возможность бесплатного открытия счета, а также 50% скидку на подключение системы дистанционного банковского обслуживания. За время проведения акции клиентами Банка стали более 9 тысяч новых компаний из различных отраслей экономики – АПК, сферы услуг, торговли и несельскохозяйственного производства.

Банк кредитует компании, которые имеют гарантию по выплате полученного кредита. В качестве гарантии может служить любой вид имущества находящегося в собственности организации.

Таким образом, для эффективного кредитования малого бизнеса, банк производит проверку полного пакета документов, анализирует финансовую отчетность организации. Также должна проводиться оценка имущества, находящегося в собственности предприятия, проверятся выручка предприятия для установления соответствия его категории малого бизнеса, анализироваться обеспеченность залогом, определять на какие цели приобретается кредит [3].

Определенную уверенность при кредитовании банками малых предприятий должно внести создание двухуровневой системы бюро кредитных историй. На первом уровне это Банк России в качестве лицензирующего и контролирующего органа. На втором – частные кредитные бюро, где внесена вся клиентская база кредитных историй [2].

Список литературы:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»/[Текст]: ФЗ РФ от 24 июля 2009 года №209-ФЗ.
2. Азманова Е. Г. Роль банков в развитии российского малого бизнеса Е. Г. Азманова // [Текст] – Финансы и кредит.- 2010.- №45.- 12-15с.
3. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанка» [Электронный ресурс: www.rshbank.ru].

Хатукай С.А., к.э.н., доцент, Кубашичев А.А.

Адыгейский Государственный Университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ

В статье дается характеристика основных направлений стратегического развития Республики Адыгея, описываются тенденции развития ведущих отраслей, рассмотрены возможные пути улучшения их функционирования в сложившихся условиях.

Для обеспечения устойчивого социально-экономического развития в Республике Адыгея необходимо добиться обеспечения высоких темпов устойчивого экономического роста на основе повышения ее конкурентоспособности, повышения эффективности государственного регулирования социально-экономических процессов на основе формирова-

ния систем стратегического управления, пространственного и территориального планирования.

Республика Адыгея находится в двояком положении, с одной стороны соседство с Краснодарским краем, одним из ведущих регионов РФ, предполагает сотрудничество между регионами и привлекательность для инвесторов. Но с другой стороны это ведет к оттоку молодых специалистов из республики в более развитый регион. Для изменения ситуации в лучшую сторону Адыгея обладает необходимым потенциалом в агропромышленном и туристско-рекреационном комплексах.

В январе-августе 2013 года объем инвестиций в основной капитал (по крупным предприятиям) в Республике Адыгея составил 2054,9 млн руб., или 44,8 % к уровню прошлого года. Иностранные вложения от прямых инвесторов направлялись в организации, отнесенные к следующим видам экономической деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, оптовая и розничная торговля, обрабатывающие производства, операции с недвижимым имуществом.

На территории муниципальных образований республики реализуются проекты с общим объемом инвестиций 68,5 млрд. руб., в том числе в Кошехабльском районе на общую сумму 10 000 млн. руб.; Гиагинском районе – 668 млн. руб.; Майкопском районе – 6 043 млн. руб.; Тахтамукайском районе – 38 332 млн. руб.; Красногвардейском районе – 6 720 млн. руб., Шовгеновском районе – 35 млн. руб.; г. Майкопе – 4 622 млн. руб.; г. Адыгейске – 30 млн. руб.; Теучежском районе – 2 093 млн. руб. Планируемый объем инвестиций в туристскую отрасль – около 350 млн. руб.

26-29 сентября 2013 года состоялся XII Международный инвестиционный форум "Сочи – 2013". Сочинский экономический форум является важнейшим инвестиционным событием страны. Это удобная площадка для проведения конструктивного диалога бизнеса и власти, способствующая успешной реализации крупных инвестиционных проектов на территории России. Основная тема форума – экономическое развитие страны и качество жизни, комплексное развитие регионов и транспортной инфраструктуры с привлечением частных инвестиций, развитие малого и среднего бизнеса как индикатора инвестиционного климата региона.

Республика Адыгея представила 30 проектов и предложений на общую сумму более 40 млрд. руб., а также около 56 инвестиционных площадок под реализацию бизнес-проектов. Адыгея подписала 4 соглашения о намерениях в области инвестиционной деятельности на сумму 3,2 млрд. руб. Речь идет о строительстве ООО "Индустрия – А" в Майкопском районе завода по производству и розливу безалкогольных напитков стоимостью 250 млн. руб.; ООО "Корпорация "ВОЛМА" инвестирует 1 млрд. руб. в строительство завода по производству строительных материалов на основе гипса.

Кроме того, ООО "Агроцентр "Южный" инвестирует в строительство тепличного комбината в Теучежском районе республики 1,8 млрд. руб. Реализация данного проекта позволит создать порядка 200 рабочих мест. Глава республики также подписал соглашение с ООО "РентаТракЦентр" по созданию сервисного центра дорожно-строительной и грузовой техники "Вольво" стоимостью 120 млн. руб.

Занимаемое географическое положение, богатство природными ресурсами при правильном контроле может вывести агропромышленный комплекс республики на принципиально новый уровень. Государство может оказать поддержку в форме развития производственной инфраструктуры, стимулирования притока частных инвестиций, некоторых налоговых и кредитных льгот и т.п.

Сельское хозяйство в Республике Адыгея за последние годы претерпевает спад. И для выхода на прежний уровень необходим пристальный контроль со стороны государства [1, с. 250-254]. Стоит отметить, что уже сейчас предпринимаются меры по улучшению положения сельского хозяйства в республике. Например, запущены программы поддержки фермеров, субсидий сельхозпроизводителям, развития сельской инфраструктуры и улучшения жилищных условий сельских специалистов.

Сейчас животноводы получают субсидии на поддержку племенного дела, на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам.

Существуют и субсидии сельхозпроизводителям в области растениеводства. Серьёзное внимание власти уделяют развитию сельской инфраструктуры – эта работа «широким фронтом» обеспечила рост сельскохозяйственного производства. Объём производства продукции сельского хозяйства по итогам шести месяцев 2013 г. превысил 4,3 млрд. руб. Это на 8,7% превосходит показатель прошлого года. Но если в растениеводстве производство продукции увеличилось почти вдвое, то в животноводстве эксперты зафиксировали спад – на 11,3%.

Стоит также уделить внимание технической оснащённости. На данный момент износ сельскохозяйственной техники составляет 55%. Необходимо провести ряд мероприятий по техническому перевооружению, внедрению энерго- и ресурсосберегающих технологий, прибегнуть к принципиальному изменению производственных технологий, внедрению малоотходных и безотходных производств [3].

Что же касается туристско-рекреационного комплекса, то потенциал в этой отрасли представлен богатейшей историко-культурной составляющей: водопады, пещеры, каньоны, памятники архитектуры, существует множество туристских и экскурсионных маршрутов, имеются все условия для строительства горнолыжного курорта. Но, к сожалению, для реализации этого потенциала в Адыгее не достаточно инвестиций. Также проблемой является подготовка кадров для туристской отрасли, которые могли бы обеспечить ведение грамотной маркетинговой политики [2, с. 129].

Несмотря на проблемы по итогам 9 месяцев 2013 года республику посетило 178,5 тыс. туристов и экскурсантов, что на 20,7 тыс. туристов и экскурсантов (13 %) больше, чем за соответствующий период 2012 года. Сегодня структура туристского потока меняется в сторону увеличения в общем объёме доли туристов – более 50 %, что является позитивным моментом, влияющим на увеличение числа предоставляемых услуг.

Всего же объём оказанных туристских услуг по итогам 9 месяцев составил 305,2 млн. рублей, что на 27,7 млн. рублей или 9 % больше, чем за аналогичный период прошлого года.

В целом средний рост основных показателей составил порядка 10 %. При сохранении тенденций по итогам года туристский поток превысит отметку в 300 тысяч туристов и экскурсантов.

В Адыгее построено и строится немало гостиничных комплексов, туристических баз, экскурсионных объектов. Так, за последние 4 года вдвое увеличено количество мест размещения, до 4570 единиц. Причем реализуются проекты в сфере туризма уже не только в горной части. В Майкопе также активно развивается гостиничный бизнес. Сегодня ведутся работы по формированию инвестиционных площадок для вовлечения новых территорий и объектов в процесс принятия и обслуживания туристов и экскурсантов.

Таким образом, при эффективной поддержке государства и инвестиционных вливаниях в регион, Республика Адыгея может выйти на новый для себя уровень развития экономики.

Список литературы:

1. Кумпилова Б.А., Хатукай С.А. Особенности сегментирования рынка в концепции Этномаркетинга // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – Майкоп: изд-во АГУ, 2012. – Вып.3 (104)
2. Кумпилова Б.А., Хатукай С.А. Выбор акцентов реализации маркетинговой стратегии в туристском бизнесе региональный аспект // Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы развития современного общества: экономика, социология, философия, право», Саратов, 2012 г.
3. Дзыбова С.А. Характерные черты рыночной инфраструктуры агропромышленного комплекса Республики Адыгея // Научный журнал КубГАУ [Электронный журнал]. – Краснодар: КубГАУ, 2006. – №18. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2006/18>

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье рассматриваются методы оценки персонала организации. Выбирая методы проведения оценки, важно не упускать из виду ее цели, а именно: оценка эффективности труда работников и соответствия их занимаемым должностям, а также выявление перспективных сотрудников для их подготовки и продвижения по службе.

Оценка персонала – это комплекс мероприятий. Он позволяет не только определить эффективность выполнения сотрудниками их текущих должностных обязанностей, но и выявить степень готовности к будущим производственным задачам. Если оценке персонала при приеме на работу уделено достаточное внимание, то у организации появляются хорошие возможности заложить прочный фундамент всей работы по управлению человеческими ресурсами. В этом случае можно не только оценить степень развития у сотрудников профессионально важных качеств, но и выявить их потенциальные возможности, а также более продуктивно спланировать карьеру и направления профессионального развития.

Рассмотрим существующие методы, оценки персонала.

1. Центры оценки персонала.¹ Используют комплексную технологию, построенную на принципах критериальной оценки. Особенно эффективна при оценке кандидатов на новую должность (повышение) и при оценке управленческого персонала.

2. Тесты на профпригодность. Их цель – оценка психофизиологических качеств человека, умений выполнять определенную деятельность. Тесты, некоторым образом похожие на работу, которую кандидату предстоит выполнять.

3. Общие тесты способностей. Оценка общего уровня развития и отдельных особенностей мышления, внимания, памяти и других высших психических функций.

4. Биографические тесты и изучение биографии. По данным личного дела прослеживается ход развития работника, на основе чего делаются выводы о его перспективах.

5. Личностные тесты. Психодиагностические тесты на оценку уровня развития отдельных личностных качеств или отнесенность человека к определенному типу.

6. Интервью. Интервью при приеме на работу способно дать глубокую информацию о кандидате, при сопоставлении которой с другими методами оценки возможно получение точной и прогностичной информации.

7. Рекомендации. Важно обратить внимание на то, откуда представляются рекомендации, и на то, как они оформлены. Рекомендации оформляются всеми реквизитами организации и координатами для обратной связи.

8. Нетрадиционные методы. Организации используют полиграф (детектор лжи), психологический стрессовый показатель, тесты на честность или отношение к чему-либо, установленному компанией.

Основным условием эффективной работы системы оценки персонала является ее комплексный характер, учитывающий все многообразие задач, решаемых каждой конкретной организацией в процессе управления персоналом. Очень сложно оторвать какую-то отдельную функцию или направление работы от всего комплекса задач, решаемых в процессе управления. Оценка персонала призвана содействовать лучшему использованию человеческих ресурсов организации за счет тесной увязки задач, решаемых в ходе оценки, с другими направлениями работы с персоналом. В процессе оценки персонала также решаются задачи по обучению и развитию персонала, по поиску и отбору новых работников, совершенствуется система стимулирования труда, осуществляется работа с кадровым резервом. Если подходить к оценке комплексно, то процесс оценки эффективности необходимо проводить в конце каждого из подпроцессов единого цикла подготовки персонала:

¹ Управление персоналом. Под ред. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002.

планирование трудовых ресурсов, подбор персонала, система мотивации, обучение персонала, трудовая деятельность, увольнение, мониторинг социально – психологической ситуации и организация коммуникации внутри предприятия.

Административные решения (повышение или понижение по службе, перевод на другую работу, направление на обучение, увольнение) принимаются на основе результатов оценки деятельности персонала. Оценка сама по себе является важнейшим средством мотивации поведения людей, так как адекватно оцененные затраты труда будут обеспечивать дальнейший рост производительности труда работников. Эффективная система оценки позволяет разрабатывать, уточнять и подтверждать критерии отбора и таким образом совершенствовать используемые методы отбора персонала. Результаты периодической оценки работы персонала подтверждают (или не подтверждают) правильность прогноза профессиональной успешности кандидатов, сделанного на основе используемых методов и процедур отбора. Без такого рода обратной связи совершенствование системы отбора невозможно.

Список литературы:

1. Управление персоналом. Под ред. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002.
2. Оценка персонала. Мизинцева М., Сардарян А., Юрайт 2014.
3. Мотивация и оценка персонала. Дмитренко Г. А., Шарапатова Е. А., Максименко Т. М., МАУП, 2002.

Хмурович С.Л.

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АНАЛИЗА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье описываются основные элементы формирования потенциала сельскохозяйственной организации в рыночных условиях хозяйствования. Исследуется основа формирования эффективности сельскохозяйственного производства. Определяются направления развития анализа оборотных активов с целью укрепления финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Сельскохозяйственная организация представляет собой производственную систему, субъект хозяйствования со своими внутрихозяйственными и внешними экономическими связями, использующий разнообразные виды производственных ресурсов. Рыночная экономика предъявляет высокие требования к уровню управления производственными процессами аграрного комплекса. Экономика сельскохозяйственной организации в этих условиях зависит от рационального использования ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства. С переходом экономики Беларуси к рыночным отношениям повышается самостоятельность организаций и их экономическая ответственность за результаты хозяйственной деятельности, что значительно увеличивает роль рационального управления капиталом организации с целью получения прибыли как результата правильных решений о пропорциях вложения капитала в оборотные активы, принятых до начала операционной деятельности организации.

Оборотные активы должны обеспечивать непрерывный производственный процесс являясь одним из основных элементов формирования производственного потенциала сельскохозяйственной организации. Без эффективного управления оборотными активами невозможно реализовать кратко и долгосрочные финансовые стратегии организации, направленные на выработку мероприятий по обеспечению финансовой устойчивости организации в рыночных условиях хозяйствования с целью недопущения банкротства. Анализ финансовой устойчивости организации, связан с оценкой финансово-экономического состояния за отчётный, плановый или прогнозный периоды, а также созданием условий для укрепления платёжеспособности и экономического роста. В качестве источника информации для проведения анализа выступает вся бухгалтерская и управленческая база данных.

Изучение исследований по проблемам формирования и использования краткосрочных активов показывает, что в полной мере не осмыслен механизм взаимосвязи теории краткосрочных активов и платёжеспособности организации. Проблемы достаточности оборотного капитала, механизма его планирования и пополнения, анализа эффективности его использования занимают центральное место в управлении им.

На основании исследования взглядов отечественных и зарубежных учёных-экономистов по поводу категорий «оборотные активы», «оборотный капитал» оборотными активами представлена ликвидная часть имущества организации, в результате эффективного использования которой организация обладает способностью в большей степени реализовывать имеющийся экономический потенциал. А оборотный капитал представляет совокупность собственных и заёмных материально-производственных ресурсов организации, являющихся основой формирования текущих (оборотных) активов, обеспечивающих процесс производства и реализации продукции [2].

Сохранение равновесия своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде характеризует финансовую устойчивость предприятия, полагают А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин [3]. На стадии снабжения в производственном цикле элементы оборотных активов состоят из собственного капитала и из заёмных и приравненных к ним средств. Оборотный капитал является источником формирования оборотных активов, а источники формирования оборотных средств в значительной степени определяют эффективность их использования [1].

Как экономическая категория эффективность отражает экономические отношения, связанные с улучшением использования производственных ресурсов и снижением совокупных затрат живого и овеществлённого труда для достижения наибольших результатов и экономического роста. Эффективность функционирования предприятия, а также адаптивность предприятия к изменяющимся условиям внешней экономической среды, активизирует процесс поиска и внедрения инноваций в производство. Позитивно сказывается на эффективности использования производственных ресурсов повышение качества продукции. Количество и качество произведённой продукции в наибольшей мере отражают реализацию цели сельскохозяйственного производства, направленной на более полное удовлетворение потребностей населения в продуктах питания, а промышленности в сырье. Показатель валовой продукции будет характеризовать эффект производства с точки зрения решения его главной задачи – создания потребительных стоимостей; товарной продукции – с позиции удовлетворения общественных потребностей в сельскохозяйственной продукции. Повышение качества продукции на макроуровне способствует формированию экспортного потенциала, усиливающего экономическую независимость государства. Следовательно, качество продукции является основой для оплаты труда работников, формирования себестоимости и цены продукции. Качество продукции как экономическая категория формирует основные показатели работы предприятия, то есть прибыль и рентабельность. Предприятие при улучшении качества продукции получает экономическую выгоду от роста продажной цены, увеличения экспорта, снижения брака производимой продукции.

Из вышеизложенного мы полагаем, что разработку методик анализа краткосрочных активов следует проводить, опираясь в первую очередь на структуру оборотного капитала, как источника формирования краткосрочных активов, в значительной степени определяющего эффективность их использования. А основным объектом для проведения анализа оборотных активов сельскохозяйственной организации и анализа хозяйственной деятельности организации в целом должен являться параметр качества.

Список литературы:

1. Справочник финансиста предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 368 с.
2. Хмурович, С.Л. Исследование экономической сущности оборотных активов как объекта бухгалтерского учёта и элемента управления сельскохозяйственной организацией / С.Л. Хмурович // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2013. – № 3. – С. 34–40.

Хутыз Б.И., к.э.н., доцент

Адыгейский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассматриваются вопросы, характерные для агропромышленного комплекса в условиях глобализации экономической деятельности. Сформулированы особенности реализации рыночных законов для сельскохозяйственных предприятий.

В последнее десятилетие экономика России весьма активно включается в общемировой процесс глобализации хозяйственных связей, который в ближайшей и обозримой перспективе будет определять центральные принципы политики каждого государства.

Современные международные отношения характеризуются жёсткой конкуренцией за политическое и экономическое влияние, за инвестиции, за обладание сырьевыми природными ресурсами, а также за рынки сбыта. Все виды деятельности экономических субъектов становятся более глобальными, так как представления географических границ размываются, темпы научно-технического прогресса ускоряются, и его роль, как фактора конкурентной борьбы, возрастает; требования потребителя к качеству потребляемых товаров и услуг повышаются.

Рыночные закономерности для сельскохозяйственных организаций имеют свои особенности. Это обусловлено, во-первых, тем, что фактически сельскохозяйственное предприятие может отреагировать на изменение спроса на его продукцию только со следующего сезона, а за этот срок на рентабельность продукции могут оказать более сильное влияние другие факторы. Во-вторых, спрос на сельскохозяйственную продукцию неэластичен, а рыночные цены определяются не только соотношением спроса и предложения, но и урожайностью сельскохозяйственных культур.

В России комплексный подход к аграрной политике на региональном уровне до настоящего времени отсутствовал. Соответственно, четыре основные функции, выполняемые современным АПК, – обеспечение продовольственной безопасности, экологическая, социально-культурная, социально-демографическая – практически не реализуются.

Действующее законодательство провозглашает основные цели защиты экономических интересов России при осуществлении международной торговли продукцией сельскохозяйственного производства: защита отраслей российской экономики, в том числе агропромышленного комплекса РФ, и отдельных хозяйствующих субъектов от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции; обеспечение условий для эффективной интеграции России в мировую экономику, в мировой агропромышленный рынок; поддержание равновесия платежного баланса РФ посредством регулирования импорта товаров; обеспечение потребностей внутреннего рынка РФ в случае критического недостатка сельскохозяйственных или иных товаров на нём посредством регулирования экспорта таких товаров, происходящих из РФ, на мировой рынок.¹

В настоящее время, импортируя более 40% продовольствия, Россия лишилась продовольственной безопасности. Имея существенный природный потенциал, РФ попала в явную зависимость по таким продуктам, как мясо, сахар, кормовое зерно, молочные продукты и растительное масло. На ввоз импортного продовольствия правительство ежегодно затрачивает около 22-26 млрд. долларов. Такие масштабы импорта означают потерю продовольственной самообеспеченности.

Между конкурентоспособностью продукции агропромышленного комплекса российской экономики, её регионов и местом в современных международных экономических

¹ Хутыз, З.А., Хутыз, Б.И. Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности АПК региона / З.А. Хутыз, Б.И. Хутыз // Новые технологии. – 2013. – №1. – С. 136-141.

отношениях существует противоречие: географическое расположение страны, ее природно-климатические условия позволяют более интенсивно использовать площади сельскохозяйственных угодий в производстве продуктов питания.¹

Не смотря на принятые государством меры, в агропромышленном комплексе остается еще достаточно большое количество серьезных проблем, которые проявляются в следующих негативных факторах:

- непропорциональное развитие растениеводства и животноводства;
- диспаритет цен;
- плохая демографическая ситуация в сельской местности;
- неуправляемый рост дифференциации сельской экономики между регионами;
- деиндустриализация села;
- наблюдается «старение» трудовых ресурсов без обеспечения достаточного воспроизводства рабочей силы и других.

Неравномерность объемов производства продукции агропромышленного комплекса и прироста населения неизбежно приведет к перераспределению в мире ресурсов продовольствия. Негармоничное развитие сельского хозяйства порождает, кроме того, ряд серьезных социально-экономических проблем и обостряет угрозу продовольственной безопасности страны.

Представляется, что продовольственная проблема в ближайшие десятилетия будет одной из ключевых. И для ее решения потребуются большие усилия, а также решение взаимосвязанных с ней других глобальных проблем.

Список литературы:

1. Пшизова, А.Р. Роль современных форм интеграции и кооперации в обеспечении конкурентоспособности молочного подкомплекса АПК /А.Р. Пшизова. – Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Майкоп. – 2006. – 22 с.

2. Хутыз, З.А., Хутыз, Б.И. Принципы государственного регулирования внешне-торговой деятельности АПК региона / З.А. Хутыз, Б.И. Хутыз //Новые технологии. – 2013. – №1. – С. 136-141.

Цыганова Т.Б., к.э. н.

Набережночелнинский филиал Института Экономики Управления и Права (г. Казань)

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ: ИХ ПРИМЕНЕНИЕ ПРИ АУДИТЕ

Объективная потребность в совершенствовании технологий проведения аудиторских проверок, развития методологических основ разработки стандартов аудиторской деятельности, обмена опытом между аудиторами требуют внесения коррективов в существующую методику проведения аудиторской проверки, расширению аудиторских процедур.

В настоящее время широко применяется риск-ориентированный аудит как развитый системно-ориентированный и подтверждающий аудит. Риск-ориентированный аудит неразрывно связан с такими понятиями как «аудиторская выборка», «уровень существенности», «аудиторские риски», «система внутреннего контроля» Все три вида аудита имеют смежные приемы, методы и инструменты. Сбор аудиторских доказательств осуществляется с использованием процедур по существу и аналитических процедур. Аналитические процедуры – это оценка финансовой информации, полученной аудитором на основании вероятных и ожидаемых отношений между финансовыми и не финансовыми данными. К аналитическим процедурам относится также рассмотрение взаимосвязей между элементами финансовой информации. Аналитические процедуры используются при планировании характера, сроков и объемов прочих аудиторских процедур; в качестве проверки по существу; в качестве общего обзора финансовой отчетности.

¹ Пшизова, А.Р. Роль современных форм интеграции и кооперации в обеспечении конкурентоспособности молочного подкомплекса АПК / А.Р. Пшизова. – Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Майкоп. – 2006. – 22 с.

В результате применения аналитических процедур выводится оценка того, какие объекты учета или показатели отчетности содержат в себе наибольший риск ошибки или представлены с низкой степенью достоверности. Аналитические процедуры могут применяться на всех этапах аудиторской проверки:

- на этапе планирования для оценки рисков существенного искажения финансовой отчетности и определения характера, времени и объема процедур;
- на этапе проведения проверки для получения аудиторских доказательств в подтверждение конкретных предпосылок составления отчетности;
- на завершающей стадии для оценки достоверности финансовой отчетности.

Планирование аудита – это совокупность действий по выбору варианта, позволяющего эту цель достигнуть, т.е. выбору стратегии и тактики проведения проверки, по выбору видов, объемов и последовательности проведения аудиторских процедур. На этапе планирования аудиторские процедуры осуществляются в целях определения сути, содержания и временных границ основной программы аудита, т.е. ставятся следующие задания в отношении применения аналитических процедур: знакомство с бизнесом клиента и понимание деятельности экономического субъекта; определение специфики деятельности клиента; определение стратегий проверки; выявление сфер потенциального риска и его оценка; определение уровня существенности. Аналитические процедуры можно использовать на этапе получения информации как процедуры проверки по существу, чтобы собрать прямые доказательства ошибок, нарушений и ложных утверждений в финансовой отчетности аудируемого лица.

Типичными видами аналитических процедур являются:

- сопоставление остатков по счетам за различные периоды;
- сопоставление показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности со сметными (плановыми) показателями;
- оценка соотношений между статьями отчетности и сопоставления данных предыдущих периодов;
- сопоставление финансовых показателей деятельности организации со средними показателями по соответствующей отрасли экономики;
- сопоставление финансовой и нефинансовой информации.

Содержание и характер аналитических процедур, используемых в аудите, раскрывается в МСА 520 «Аналитические процедуры» которому в целом соответствует ФПСАД (Федеральное правило стандарт) 20 «Аналитические процедуры». Во введении МСА (международных стандартов аудита) дано еще одно определение аналитических процедур.

Аналитические процедуры используются в следующих целях:

- при планировании, характера, сроков и объемов прочих аудиторских процедур;
- в качестве процедур по существу, когда их применение может быть более эффективным, чем при применении детальных тестов;
- в качестве общего обзора финансовой отчетности на завершающем этапе аудита.

Аналитические процедуры – анализ существенных показателей и тенденций, включая итоговое исследование флуктуаций и взаимосвязей, несоответствующих прочей информации или прогнозным значениям. Поскольку определение аналитических процедур довольно расплывчато, многие аудиторы рассматривают информацию, полученную в результате выполнения этих процедур, как не слишком убедительную. В связи с этим аудиторы в основном концентрируют внимание на процедурах пересчета, инспектирования, наблюдения, запроса и подтверждения, а также документирования, в результате которых, как полагают, возникает убедительная информация. По мнению аудиторов, аналитические процедуры помогают выявить 27% ошибок. Следует отметить, что они обходятся дешевле, чем более детализированные процедуры, ориентированные на документы. Аудиторы часто сопоставляют данные текущего периода с данными предыдущего периода и исследуют полученные данные в сравнении с предполагаемыми. Проверка финансового состояния и платежеспособности проводится путем применения в аудите различных независимых аналитиче-

ских процедур. Анализ финансового состояния, имущественного положения и платежеспособности должен проводиться также внутренними аудиторами с целью выработки тактики действий для специалистов и возможностей достижения стратегических целей в будущем. При исследовании финансового состояния и платежеспособности организации с помощью методов финансового анализа или экспресс-анализа возможно найти информацию, привлекающую внимание аудитора. Для осуществления аналитических процедур могут использоваться разные методы – от простых сравнений до комплексного анализа. Результаты планирования и выполнения аналитических процедур, результаты анализа необычных отклонений аудитор фиксирует в рабочих документах. Аудиторская организация должна спланировать и провести аудит таким образом, чтобы получить достаточные и уместные аудиторские доказательства. Аудиторская организация может менять объем и специфику аудиторских процедур, в зависимости от оценки аудитором степени риска необнаружения ошибки. Чем выше уровень оценки аудитором риска средств контроля, тем больше внимания должен уделять аудитор процедурам по существу.

Таким образом, экономический анализ как способ получения аудиторских доказательств можно использовать в течение всего процесса аудита на разных этапах его проведения, а именно: на стадии планирования, непосредственно при проведении проверки и при итоговом обзоре на стадии завершения аудита. Основные аналитические процедуры на стадии планирования аудита связаны с анализом собственно финансовой отчетности клиента за рассматриваемый период. Использование аналитических процедур позволяет повысить качество и сократить время на проведение аудита. Аудиторская программа состоит из процедур разных видов и аналитические процедуры занимают в ней важное место.

Чабан А. А., Салауатова Д. М.

Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова

ТУРИЗМ В КАЗАХСТАНЕ:

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена анализу современного состояния туризма в Казахстане, проблем, тормозящим его развитие. Проведено исследование, используя метод SWOT-анализа, в котором определены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы развития туризма в Казахстане. Приведены рекомендации по решению этих проблем. Описаны перспективы развития туризма в Казахстане.

В Республике Казахстан туризм находится на стадии бурного роста. Государство с каждым годом уделяет все больше внимание этой сфере. Быстрыми темпами развиваются все виды туризма. Туризм является отраслью экономики с высокой рентабельностью и может стать при соответствующих условиях, важнейшей статьёй валового национального дохода в республике, кроме того, туризм ведет к увеличению числа рабочих мест.

Для более точного представления о состоянии туризма следует провести анализ, используя такой эффективный инструмент, как SWOT-анализ (таблица 1).

Таблица 1

SWOT-анализ состояния туризма в Казахстане

Сильные стороны:	Слабые стороны:
1. Развитые экономические и политические отношения со многими странами; 2. Богатое историческое и культурное наследие, история, большое количество уникальных историко-культурных достопримечательностей, природных ландшафтов, заповедников, национальных парков;	1. Слабо развитая инфраструктура; 2. Отсутствие высококвалифицированных кадров в этой отрасли, слабая образовательная база; 3. Завышенные цены на все виды транспортных, гостиничных и ресторанных услуг; 4. Слабый государственный контроль туристической сферы; 5. Слабая научно-исследовательская база для изучения туризма;

3. Стабильная политическая и внутригосударственная обстановка; 4. Состояние рынка труда; 5. Быстрорастущий валовый внутренний продукт; 6. Возможность государственного финансирования.	6. Несовершенство законодательного и экономического стимулирования въездного и внутреннего туризма на государственном и местном уровне; 7. Недостаточный уровень вовлечения памятников истории и культуры в туристские маршруты; 8. Недостаток внешнего финансирования: недостаточное количество внешних (как государственных, так и частных) инвестиций в отрасль туризма.
Возможности:	Угрозы:
1. Выгодное положение между Европой и Азией; 2. Проведение в Казахстане EXPO – 2017; 3. Разработка уникальных местных брендов туристских дестинаций, отличных от конкурирующих.	1. Сформированное у иностранцев негативное мнение о Казахстане; 2. Длительные путешествие и прохождение контрольных процедур в пунктах пропуска на Государственной границе Республики Казахстан для кратковременного отдыха; 3. Аналогичные туристские продукты других регионов; 4. Медленное развитие транспортного сообщения (воздушное, наземное); 5. Новые мировые и региональные кризисы; 6. Нестабильность валюты и высокий уровень инфляции.
Примечание – составлена автором на основе источника [1].	

Согласно вышеперечисленным проблемам были сформулированы следующие решения:

- 1) Развивать транспортную инфраструктуру. Для этого можно строить частные дороги. Опыт зарубежных стран показывает, что это выгодней, чем строить государственные;
- 2) Усиливать образовательную базу и языковую подготовку персонала;
- 3) Привлечь конкурентную среду в лице как иностранных, так и новых казахстанских авиакомпаний;
- 4) Ввести налоговые льготы для туристических фирм, занимающихся въездным и внутренним видами туризма;
- 5) Разрабатывать туристские маршруты, включающие культурные и исторические места, праздники, отображающие культуру и быт казахского народа, эпос, танцы, национальные игры.

Что касается перспектив развития в Казахстане, выделяют 5 кластеров: это Астана и Щучинско-Боровская зона, названный «Природа и современность»; Восточный Казахстан, который называется «Мир чудес природы»; город Алматы или «Городской туризм. Отдых в горах»; Южный Казахстан – самый густонаселенный регион; Мангистауская область, курорт «Кендерли». Уже разработаны системные планы по пяти кластерам, их раздали регионам [2]. Планируется, что модель кластерного туризма будет развиваться и принесет значительную прибыль.

В Казахстане есть много мест, которые будут интересны туристам и отличные условия для развития практически всех видов туризма. На сегодняшний день Республика Казахстан постоянно принимает активное участие в международных туристских выставках. У нашей страны есть огромный потенциал и возможность занять достойное место в международном туризме.

Список литературы:

- 1) <http://www.kit.gov.kz/html/proect-koncepcia.html>
- 2) <http://www.bnews.kz/ru/conferences/view/339/>

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В условиях рыночной экономики становится актуальной проблема роста эффективности всех ресурсов на производстве. В связи с этим используется термин "производительность труда".

Рост производительности труда на производственных предприятиях имеет важное значение в развитии производства. Только путем неуклонного роста производительности труда можно обеспечить высокие темпы накопления, расширения воспроизводства и максимально возможное удовлетворение потребностей предприятия. По мере развития и совершенствования производства, увеличение производительности труда приобретает все большее значение.

Производительность труда характеризует плодотворность полезного труда, определяющей степень эффективности производственной деятельности в течение определенного периода времени.

Согласно теории К.Маркса, уровень производительности труда находит свое отражение в относительной величине средств производства, который рабочий превращает в продукт в течение данного времени при неизменном напряжении рабочей силы. Классик советской школы экономики труда .

Производительность труда – это фактическая (реальная) значения (достижение) эффективности действия производственной системы. Если численные значения производительности труда и производительной силы труда совпадают, то возможности системы используются полностью. Если же их значения различаются, то можно говорить о наличии резервов роста производительности труда. Второй момент имеет место в настоящее время на производственных предприятиях.

Производительность труда является одним из показателей эффективности, под которой понимаются результаты, рассматриваемые в соизмерении с затратами. В условиях рыночной экономики становится актуальной проблема роста эффективности всех ресурсов на производстве. В связи с этим используется термин "производительность труда".

Одним из признаков классификации показателей производительности труда является их деление на прямые и обратные. Прямые показатели производительности труда характеризуют величину полезного эффекта в расчете на единицу трудовых затрат.

Производительность труда на производственных предприятиях начисляется как отношения стоимости выпущенной продукции (услуг) к затраченным на её производство ресурсам (в стоимостном выражении). В западных странах применяются термин "коэффициент производительности" в отличие от "уровня производительности труда".

Соотношения прибыли от данного вида деятельности к затратам В.В.Новожилов называл рентабельностью труда.

Производительность труда характеризуется множеством показателей. Для количественной характеристики на предприятиях используются такие показатели как уровень и темпы роста производительности труда.

Уровень обозначает уровень производительности труда в определенный период времени, т.е., степень развития, на который находится данное производственное предприятие. Пользуясь этим показателем можно сравнивать уровень производительности труда, достигнутые в различные периоды времени или достигнутые другими предприятиями или организациями.

Еще одним фактором, характеризующим производительность труда на предприятиях являются тенденции (тренды) – это темпы изменений производительности труда в течение длительного периода времени – примерно 10-15 лет и более. На предприятиях (ФСИН) используется период в 10 лет. Тренды наилучшим образом пригодны для сопоставлений

базовых тенденций производительности, которые не изменяются под воздействием краткосрочных факторов.

Управление производительностью труда имеет огромное значение и представляет собой совокупность целей, средств и методов, с помощью, которой оказывается воздействие на уровень и динамику производительности труда в зависимости от меняющихся социально – экономических, организационно – технических условий функционирования предприятия. Управление производительностью труда на производственных предприятиях – это процесс, поскольку учитывает изменяющиеся параметры своего целенаправленного воздействия.

На производственных предприятиях используются концепции одного или многих факторов, "предельной производительности", "концепции нацеленной отрасли", "управление по целям" и др. В качестве объектов управления выступает система показателей производительности труда, которые являются результатом трудовой деятельности или использования других производственных факторов (капиталов).

По масштабности производительность труда на предприятиях охватывает предприятия, участки, бригады, рабочие места, отдельные продукты, т.е. представляет собой механизм многоуровневого управления производительностью труда (от предприятия в целом, до рабочего места).

Производительности труда по объекту управления присущи сложные многосторонние связи. Её уровень и динамика изменяются под воздействием многочисленных факторов, находящихся на стороне, как производительных сил, так и производственных отношений.

Цель измерения производительности труда на производственных предприятиях состоит в том, что бы помочь организационной системе оценивать, контролировать, улучшать показатели результативности.

Измерение производительности труда на производственных предприятиях сводится к следующему:

- выбор концепции и на её основе выбор измерителей, включаемых в систему измерения производительности;
- выбор измерительной процедуры на основе определенных критериев;
- создание условий для практического использования конкретных измерителей продукции и затрат (выбор шкалы и методов измерения производительности, методов получения и источников данных);
- оценка получения коэффициентов и индексов производительности в соответствии с принятыми критериями измерения производительности.

Избранные концепции и процедуры измерения производительности труда оказывают существенное влияние на систему показателей используемых в процессе управления производительностью.

Измерения производительностью труда – это отбор физических, временных или перцепционных (чувственных) измерителей продукции к измерителю затрат. Эти измерители влияют на уровень и динамику производительности труда, способствуют (или не способствуют) повышению эффективности труда, отсюда – проблема выбора тех или иных измерителей в различных условиях на разных уровнях производства. Элементы затрат и продукция должны иметь четко определенные и поддающиеся измерению признаки количества, качества, своевременность издержек или цены.

На производственных предприятиях применяются две основные группы измерителей производительности труда:

3. статистические коэффициенты производительности;
4. динамические индексы производительности.

В современных условиях на производственных предприятиях Федеральной службы исполнения наказания используется концепция производительности труда (т.е. многих факторов). Внутри каждой группы можно выделить три типа производительности:

1. частная факторная (если речь идет об одном труде и т.д.);
2. многофакторная (если в знаменатели используется несколько элементов затрат);
3. совокупная факторная (если речь идет о всех элементах затрат).

В совокупности эти группы и типы образуют систему измерителей производительности используемых на производственных предприятиях.

Список литературы:

1. Игнатовский П. Производительность труда – двигатель развития // Экономист. – 2004. – №11.
2. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 528 с.
3. Щербаков А. Ориентиры производительности труда // Экономист, 2005, №1,

Чиназирова С.К. к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Адыгейский государственный университет»

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Проблемы развития российского агропромышленного комплекса, требующие комплексного, системного решения, сложны и многогранны. Вместе с тем, освещаемые в экономической литературе проблемы развития агропромышленного комплекса в подавляющем большинстве затрагивают отдельные стороны функционирования агропромышленного производства, в них недостаточно уделяется внимание теории функционирования аграрного сектора экономики в целом, с учетом тенденций его развития, а также как к приоритетному объекту государственного регулирования. Целью данной статьи является рассмотрение сущности и структуры агропромышленного комплекса страны, его социально-экономических функций и перспектив развития.

Агропромышленный комплекс (АПК) – это общее понятие, под которым подразумевается сложившаяся в общественном производстве единая система сельскохозяйственных и промышленных предприятий и отраслей, объединенная интеграционными, производственными и коммерческими связями, основывающимися на отношениях собственности или договорных и охватывающими всю агропромышленную цепь[1].

В составе АПК выделяются три сферы:

1. отрасли промышленности, поставляющие средства производства для сельского хозяйства и связанных с ним отраслей, а также осуществляющие производственно-техническое обслуживание сельского хозяйства;
2. собственно сельское хозяйство;
3. отрасли, занятые переработкой и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя.

Становление АПК – новый этап развития общественного производства, имеющий своей основой развитие производительных сил земледелия, «промышленную революцию» в сельском хозяйстве, которое в этом смысле как бы догнало промышленность.

Каждое рабочее место в сельском хозяйстве создает не менее 5 – 6 рабочих мест в других отраслях производства. Значение отрасли повышается необходимостью защиты продовольственной безопасности страны и национальных интересов товаропроизводителей, а также ростом уровня занятости и благосостояния населения[5].

Россия, обладая огромной площадью земель сельскохозяйственного назначения – 10 % всех пахотных земель мира, водными ресурсами, остается важнейшим импортером продовольствия, зависимым от внешних товарных рынков. Только в 2011 году закупка продовольствия превысила USD 36,4 млрд. При этом, согласно Государственной программе, совокупный объем финансирования развития сельского хозяйства страны за счет бюджетных средств всех уровней и внебюджетных источников составил около 320 млрд. руб. или USD 10-млрд. При валовой продукции сельского хозяйства всех категорий в 2011 году в 2618,5 млрд. руб., из которых валовой сбор зерновых культур в ценах производителей составил 242 млрд. руб.

Сложившийся подход финансирования и государственной поддержки сельского хозяйства не может способствовать индустриализации отрасли, созданию высокотехнологичных рабочих мест и формированию ее конкурентоспособности в мировом экономическом сообществе.

Новая государственная аграрная политика, целевые приоритеты которой определены Федеральным законом от 29.12.2006 № 264 «О развитии сельского хозяйства», призвана обеспечить устойчивое развитие сельских территорий, занятость сельского населения, повышение уровня его жизни, в том числе оплаты труда работников, занятых в сельском хозяйстве.

Первые результаты реализации приоритетного национального проекта Развитие агропромышленного комплекса и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы показали:

- мелкотоварное производство и, в первую очередь, личные подсобные хозяйства населения (ЛПХ) занимают доминирующее положение в сельскохозяйственном производстве;

- в структуре продукции сельского хозяйства малые формы хозяйствования (МФХ) занимают до 60%, в том числе хозяйства населения – 50% (по выращиванию овощей, картофеля и ряда других культур 70 – 80%), а крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели – лишь около 7%;

- занятость в общественном сельском хозяйстве перестала играть роль основного источника существования работников, главным для населения остается личное подсобное хозяйство.

Указанные обстоятельства вызваны отсутствием активной институциональной политикой государства, неудовлетворительным уровнем развития рыночной инфраструктуры, затрудняющим доступ мелкотоварных сельхозпроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических, информационных и других видов ресурсов.

Более комплексный подход предусмотрен в проекте Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы[1].

В составе подпрограммы «Поддержки малых форм хозяйствования» заложены новые тенденции поддержки ЛПХ. В структуре этих начинаний предлагается реализовать пять ведомственных целевых подпрограмм. Однако экспертная оценка показывает, что большая часть программных мероприятий не предусматривает государственную поддержку, а действующие – труднодоступны и малоэффективны.

К приоритетам в институциональной сфере отнесено развитие кооперации, интеграционных связей в АПК и формирование продуктовых подкомплексов, территориальных кластеров.

Для обоснования теоретических и практических аспектов инновационного развития агропромышленного комплекса необходимо уточнить основные термины, используемые в инновационном менеджменте.

Можно остановиться на следующем разделении основных понятий:

- модернизация – процесс осовременивания чего-либо (техники, технологии, организации труда и т.д.);

- изобретение, новшество – продукт научно-технического прогресса (НТП);

- инновация – рентабельное новшество.

Инновации тесно связаны с НТП, выступая его результатом. При этом под инновацией понимается конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, экологического, научно-технического или другого вида эффекта.

Научно-технический прогресс можно определить как процесс непрерывного развития науки, техники, технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов ор-

ганизации производства и труда. НТП должен охватывать все уровни экономики, от отдельных организаций до отраслей, регионов и экономики в целом. Оценка современного уровня развития агропромышленного комплекса в РФ говорит о явно недостаточном использовании достижений НТП в сельском хозяйстве. Малая часть сельскохозяйственных предприятий используют в своей деятельности инновации. Низкий уровень интенсификации является причиной низкой производительности труда в сельском хозяйстве. По некоторым данным, производительность труда в сельском хозяйстве в России в 4 раза ниже, чем в Финляндии и в 5 раз ниже, чем в Канаде – странах, близких к России по агроклиматическим условиям.

Состояние большей части машинного парка является главным сдерживающим фактором технологической модернизации отрасли. Наиболее слабо обеспечено животноводство, его техническая оснащенность не превышает 40% от требуемого уровня. В целом ситуация в сельскохозяйственных организациях показана в табл. 1.

Таблица 1

**Обеспеченность сельскохозяйственных организаций
Российской Федерации тракторами и комбайнами**

Показатели	2010 г.	2011 г.
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	7	4,6
Приходится комбайнов на 1000 га посевов (посадки), шт.:		
зерноуборочных	5	2,0
кукурузоуборочных	8	1,3
картофелеуборочных	46	12,9
льноуборочных	32	17,7
свеклоуборочных машин	16	6,3

Необходимо заменить почти весь парк тракторов и сельхозмашин, так как 80% его находится за пределами срока амортизации[3].

Выпускаемая отечественная техника обеспечивает реализацию в основном экстенсивных и традиционных технологий, поскольку главным образом используются морально устаревшие модели. Отечественная техника отстает от импортных аналогов по параметрам надежности более чем в 6 раз. Например, наработка за сезон отечественных зерноуборочных комбайнов составляет 200, а у импортных – в среднем 1200 га.

В растениеводстве более 70% сельскохозяйственных товаропроизводителей производят продукцию по экстенсивным и устаревшим технологиям, используют низкокачественные семена, минеральные удобрения вносят в ограниченных объемах, не проводят в должных объемах защитные мероприятия против болезней и вредителей. В таких условиях величина урожая во многом зависит от естественного плодородия почв и складывающихся погодных условий. Еще более низок уровень производства в животноводстве. Почти 90% молочного скота находится на привязном содержании, многие фермы слабо механизированы. Более 50% молока, говядины и свинины производятся в личных подсобных хозяйствах, использующих в основном ручной труд. Тяжелая ситуация сохраняется в сфере научного обеспечения АПК. В российской аграрной науке только по отдельным научным направлениям ведутся исследования, близкие к мировым аналогам или даже задающие мировой уровень. Практическая же результативность этих исследований крайне низка – ежегодно остаются невостребованными сельхозпроизводством до 40-50% законченных научно-технических разработок. Это обусловлено отсутствием эффективного организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью, и низкой ориентированностью науки на потребности практики[4].

Для перехода на инновационный путь развития АПК и достижения динамики, позволяющей в расчетном периоде в основном достичь уровня продовольственной безопасности страны необходимо решить системную проблему развития АПК, сдерживающую рост его эффективности – создания новой институциональной среды, которая смогла бы обеспечить разработку, внедрение и широкомасштабное использование инноваций. Необходимо развитие новых организационно-правовых институтов и механизмов государственной материальной, технической и административной поддержки развития АПК.

Список литературы:

1. Головин А.В. Агробизнес как особая форма развития малого предпринимательства // Проблемы экономики, 2008. – № 6(25). – С. 48-51.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07.2007 № 446.
3. Зволинский В.П., Головин В.Г., Роткин В.М. Агроресурсная кооперация – новый тип аграрных отношений // Вестник РАСХН, 2009, № 3. – С. 25-26.
4. Путь в XXI век (стратегические проблемы и перспективы российской экономики) / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 2003// <http://www.leadnet.ru/lvov/index.htm>.
5. Самсонов А. О продовольственной безопасности России, 2011// <http://topwar.ru/7925-o-prodovolstvennoy-bezopasnosti-rossii.html>.

Чистякова Е.В.

СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДВЫБОРНОЙ АГИТАЦИИ В РФ

В статье проанализирован ход развития и закрепление положений конституции о важнейших политических правах и свободах. На основании практики реализации федеральных законов РФ, в части правового регулирования предвыборной агитации, выделены 4 блока проблем связанных с проведением избирательных кампаний. В заключение предлагаются возможные теоретические способы решения проблем связанных с предвыборной агитацией в РФ.

Проблемы правового регулирования предвыборной агитации, как и всего, что связано с избирательным процессом, вызывает достаточно большое количество споров среди представителей политических партий, научного сообщества и СМИ.

В связи с этим исследователями выделяется две основные составляющие проблем избирательного процесса:

1. Сильная зависимость права от политики¹;
2. Постоянное изменение законодательства в сфере избирательного процесса и партийного строительства².

Развитие конституционных положений регламентирующих избирательный процесс, в том числе и в тех частях, которые освещают предметную область предвыборной агитации, находят свое продолжение в следующих законодательных актах:

- Федеральный закон от 12 июня 2002 г. № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 10 января 2003 г. № 19-ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 18 мая 2005 г. N 51-ФЗ "О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации";

¹ Чудов П.С. Федеральное законодательство о предвыборной агитации. URL http://www.superinf.ru/view_helpstud.php?id=2702 (Дата обращения – 12.03.2014)

² Бузин А.Ю. Проблемы правового регулирования предвыборной агитации// Конституционное и муниципальное право 2009. №3. С. 16-25.

- Федеральный закон от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ «О политических партиях»;
- Федеральный закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 «О средствах массовой информации»;
- Федеральный закон от 13 января 1995 г. № 7-ФЗ «О порядке освещения деятельности органов государственной власти в государственных средствах массовой информации»;
- Федеральный закон от 12 мая 2009 г. №95-ФЗ «О гарантиях равенства парламентских партий при освещении их деятельности государственными общедоступными телеканалами и радиоканалами»
- Федеральный закон от 26 ноября 1996 г. № 138-ФЗ «Об обеспечении конституционных прав граждан Российской Федерации избирать и быть избранными в органы местного самоуправления».

Именно этими законодательными актами заложены особенности осуществления предвыборной агитации. Однако подробное их изучение и сопоставление с практикой проведения агитационных кампаний позволило выявить 4 важнейших блока проблем:

- 1.Участие в избирательном процессе средств массовой информации
 - 1.1 Проблема регулирования доступа к СМИ;
 - 1.2 Проблема подконтрольных органам государственной власти , политическим группам давления, финансовым и промышленным группам СМИ;
 - 1.3 Проблема скрытой предвыборной агитации;
 - 1.4 Проблема применения техники «Паровозов»;
- 2.Проблема правового регулирования предвыборной агитации с использованием новых информационных технологий;
- 3.Проблема использования административного ресурса;
- 4.Неучастие кандидатов в предвыборных мероприятиях.

Первый и второй блок проблем могут найти свое решение в дальнейшем развитии федерального закона от 12 мая 2009 г. №95-ФЗ «О гарантиях равенства парламентских партий при освещении их деятельности государственными общедоступными телеканалами и радиоканалами». В них следует прописать механизмы учета эфирного времени, в совокупности с учетом периода транслирования рекламы, предполагаемой аудиторией теле/радио-канала. Об этом говорят не только представители СМИ, но и сами политические партии. Например, представители ЛДПР уже неоднократно выдвигали подобные законодательные инициативы¹. Однако при этом, на наш взгляд следует дополнить закон нормами, регулирующими учет распространения видео-контента в сети Интернет. Следует так же ограничить кандидатов, являющихся представителями власти, в праве доступа к эфирному времени, связанному с освещением должностных полномочий.

Предлагаемые меры смогут повысить степень участия кандидатов в предвыборных мероприятиях, тем самым повысив ответственность представителей выборных должностей перед гражданами.

Безусловно, данные изменения законодательства будут революционными не только для России, но и для мировой практики. С определенной степенью уверенности можно утверждать, что подобная мера может послужить опорой для начала работ над созданием избирательного кодекса, а это в свою очередь повлечет изменение статуса избирательных прав и политических свобод.

Список литературы:

1. Чудов П.С. Федеральное законодательство о предвыборной агитации. URL http://www.superinf.ru/view_helpstud.php?id=2702 (Дата обращения – 12.03.2014)

¹ ЛДПР предлагает дополнить показатели учета объема эфирного времени. URL http://ldpr.ru/events/proposes_to_add_indicators_of_the_volume_of_air_time/ (Дата обращения 12.03.2014)

2. Бузин А.Ю. Проблемы правового регулирования предвыборной агитации// Конституционное и муниципальное право 2009. №3. С. 16-25.

3. ЛДПР предлагает дополнить показатели учета объема эфирного времени. URL http://ldpr.ru/events/proposes_to_add_indicators_of_the_volume_of_air_time/ (Дата обращения 12.03.2014)

Чубинец Ю.Н.

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАНОВОЙ И УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

Сегодня в эпоху рыночной конкуренции информация является одним из наиболее ценных ресурсов для любой компании, которая является действующим игроком на рынках производства и потребления товаров, работ и услуг. Обеспечение полноценной и достоверной информацией о затратах и результатах деятельности организации входит в одну из основных функций управленческого учета. В статье рассмотрена возможность создания интегрированной системы учета и планирования в целях функционирования эффективной системы управленческого учета на российских предприятиях.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятие обрабатывает большое количество внутренних и внешних документов. Информация, содержащаяся в этих документах, используется как в финансовом, так и в управленческом учете. Как известно, управленческий учет формирует информацию для внутреннего использования руководством на всех уровнях управления предприятием.

Существенный удельный вес в информационных потоках управленческого учета составляет информация, формируемая в бухгалтерском финансовом учете, т.к. именно в финансовом учете формируется информация о затратах на производство и калькулировании себестоимости продукции. Эти данные играют зачастую ключевую роль во многих управленческих решениях и являются одними из главных объектов управленческого учета.

Вместе с тем, для управленческого учета необходима не только информация, генерируемая системой бухгалтерского финансового учета, но и информация, формируемая в экономических и технических службах предприятия. Поэтому одной из важнейших задач управленческого учета является сбор необходимой информации в единое целое для полноценного анализа и передачи руководству.

В настоящее время в России отсутствует целостная система управленческого учета, все ее элементы существуют раздробленно, что и является одной из проблем построения фундаментальной системы учета.

На многих крупных промышленных предприятиях применяется сложившаяся в предшествующие годы обособленная система обработки информации о затратах на производство продукции. Она характеризуется тем, что планирование сметы затрат на производство и формирование себестоимости продукции осуществляет одна служба – планово-экономический отдел (ПЭО), а отчетную информацию готовит другая – бухгалтерия. Такое разделение функций носит нерациональный характер, т.к. на сбор, анализ и обобщение информации затрачивается достаточно много ресурсов как человеческих, финансовых так и временных. Это, пожалуй, и является основным отличием Российской системы управленческого учета от Западной.

В странах с развитой рыночной экономикой управленческий учет сложился как отдельная и целостная отрасль за последние четыре – пять десятилетий и именно поэтому изучение опыта западных компаний представляет особый интерес для российских специалистов. В частности, в структуре западных предприятий обычно отсутствуют плановые службы, а функции планирования и прогнозирования выполняются, как правило, бухгалтерской службой. Таким образом, в одной службе аккумулируется вся необходимая информация для управления предприятием, причем это свойственно как небольшим организациям, так и достаточно крупным.

Изучив данную проблему, можно говорить о том, что развитие управленческого учета в России должно идти по пути, который уже прошли другие страны, но учитывая при этом сложившиеся в России экономические условия и особенности. Методы и процедуры, разработанные в управленческом учете западных стран, достаточно легко могут быть адаптированы к российской практике, их использование не регламентируется законодательством Российской Федерации и другими нормативно-правовыми актами.¹

В пользу организационного единства учета и планирования выступают многие современные авторы, такие как Ивашкевич В.Б., Вахрушина М.А, Шеремет А.Д., Николаева О.Е., Шишкова Т.В., Барышев С.Б. Основными аргументами являются: лучшее обеспечение ориентации на конечный результат всех происходящих на предприятии процессов; планирование и контроль на предприятии базируется на учетных данных, поэтому учет в качестве инструмента планирования должен быть структурирован таким образом, чтобы решать задачи управления с наибольшей эффективностью.

Так Барышев С.Б.² считает необходимым интегрирование функций сбора и учета первичной информации, планирования и управления в единую систему для принятия эффективных управленческих решений. Мы согласны с алгоритмом действий, представленным в данной работе, т.к. это наиболее реальный путь становления управленческого учета на российских предприятиях. Данный алгоритм включает в себя следующее:

1. создание единой информационной системы бухгалтерского учета, планирования и управления;
2. внедрение аналитического плана счетов бухгалтерского учета, необходимого для подготовки отчетов об исполнении планов и отклонении от них;
3. согласование временных регламентов подготовки бухгалтерских отчетов с требованиями регламента планирования и управления;
4. разработка и внедрение регламента документооборота на предприятии, обеспечивающего ведение бухгалтерского управленческого учета с необходимыми аналитическими признаками.

Однако автор в своей работе не рассматривает основные функции, которые должен выполнять управленческий учет на предприятии. Основываясь на вышеизложенный алгоритм адаптации российского управленческого учета к западной системе, мы считаем необходимым и целесообразным создание обособленного подразделения, в котором должна формироваться информация, необходимая для принятия эффективных управленческих решений. Это подразделение должно осуществлять следующие функции:

1. планирование, а именно разработку краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных планов для реализации принятой стратегии. При долгосрочном планировании учитываются возможные объекты капиталовложений, освоение новых рынков сбыта, увеличение производственных мощностей, под краткосрочным планированием (до одного года) обычно подразумевается составление бюджета по компании в целом, а также по ее структурным подразделениям;
2. анализ отклонений фактических показателей от заданных, анализ соотношения затрат, прибыли и объема продукции, который помогает определить объем производства, необходимый для покрытия всех затрат на производство продукции;
3. контроль эффективного использования всех имеющихся у предприятия ресурсов. Здесь имеется ввиду учет затрат и калькулирование себестоимости продукции, т.к. именно эти показатели лежат в основе таких управленческих решений, как прекращать или продолжать выпуск того или иного вида продукции, производить или покупать комплектующие изделия, покупать ли новое оборудование, менять ли техноло-

¹ Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Классический управленческий учет. М.: Издательство ЛКИ, 2010г., с.10-11.

² – Барышев С.Б. «Проблемы интеграции учета, планирования и управления на предприятии»// Бухгалтерский учет, № 7, 2012, с.121-123.

гию и организацию производства. Так же эта функция включает учет альтернативных издержек или издержек упущенных возможностей, т.е. максимально возможный вклад в прибыль, от которого отказываются при использовании ограниченных ресурсов для определенной цели;¹

4. установление цены на производимую продукцию с учетом внутренних и внешних факторов.

Перечисленные функции являются основными в системе управленческого учета, однако они могут быть дополнены новыми с учетом специфики деятельности организации.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что содержание управленческого учета может трактоваться достаточно широко: помимо собственно учета здесь имеется ввиду плановая, аналитическая работа, которая должна осуществляться обособленным подразделением, в котором формируется информация для принятия эффективных управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. Барышев С.Б. «Проблемы интеграции учета, планирования и управления на предприятии»// Бухгалтерский учет, № 7, 2012, с. 121-123.

2. Бондин И.А. «Управление издержками производства как фактор результата финансово-хозяйственной деятельности»//Нива Поволжья. 2010. № 3, с. 86-90.

3. Комельчик С., Лапаев С. «Информационные ресурсы в обеспечении стратегического анализа деятельности организации»// РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИЯ СНАБЖЕНИЕ КОНКУРЕНЦИЯ, № 4, 2011, с. 770-777.

4. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Классический управленческий учет. М.: Издательство ЛКИ, 2010г. 400с

5. Тюкавкин Н.М. «Управление издержками (затратами)»//Управленческий учет, № 3, 2008, с.51 – 57.

Чувашева К.Ю., Хабиров Г.А., д.э.н., профессор

Башкирский государственный аграрный университет

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В МУСП СОВХОЗ «УРАЛ» ЗИЛАЙСКОГО РАЙОНА РБ

Управленческий учет по своему содержанию и назначению ориентирован на будущее. В то же время учитываются обстоятельства, которые могут измениться в течение планируемого периода. Данные управленческого учета позволяют выявить области наибольшего риска, узкие места в деятельности предприятия, малоэффективные или убыточные виды продукции и способы их реализации. В современных условиях ведение управленческого учета является одним из важнейших условий, позволяющих руководству предприятия принимать правильные управленческие решения, что в результате дает возможность получить максимальную прибыль.

Системы управленческого учета классифицируют по различным признакам. Одним из основных признаков является степень полноты включения затрат в себестоимость продукции [1]. Существует вариант учета и калькулирования себестоимости с полным распределением затрат и вариант учета затрат по переменным издержкам. Внедрение элементов системы «директ-костинга» в сельском хозяйстве позволяет рассчитывать критическую точку безубыточности, прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов расходов в зависимости от различных факторов на общую сумму затрат и себестоимость единицы продукции. Рассчитанная себестоимость данным методом дает дополнительную информацию, необходимую для более эффективного производства [2].

Различают два варианта системы «Директ-костинг»: простой и развитой. Простой «директ-костинг» базируется на следующих принципах:

¹ Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Классический управленческий учет. М.: Издательство ЛКИ, 2010г., с.242.

- затраты подразделяются по элементам на постоянные и переменные;
- себестоимость исчисляется только на основе переменных затрат;
- разница между выручкой и усеченной себестоимостью называется маржой (или суммой покрытия затрат);
- возмещение постоянных затрат за счет различной величины маржи характеризует результаты деятельности предприятия в целом.

В целях развития управленческого учета в МУСП совхоз «Урал» на основе применения метода «директ –костинг» нами разделены затраты на постоянные и переменные [3].

Таблица 1

Распределение затрат в МУСП совхоз «Урал»
Зилаирского района РБ

Статьи затрат	Постоянная часть		Переменная часть	
	(расходы, тыс. руб.)		(расходы, тыс. руб.)	
	растениеводст- во	животноводство	растениеводст- во	животноводство
2012 год				
Затраты на зап- пасные части	85,4	25,4	36,6	101,6
Прочие затра- ты	3		3	
Затраты на оп- лату труда	216	509,6	324	218,4
Электроэнер- гия	19,2	65,8	44,8	28,2
Нефтепродук- ты	788	65,2	197	97,8

Для расчета таблицы 2 использовался вариатор затрат.

Таблица 2

Вариаторы затрат

Статьи затрат	Постоянная часть		Переменная часть	
	(расходы, тыс. руб.)		(расходы, тыс. руб.)	
	растениевод- ство	животноводст- во	растениевод- ство	животно- водство
Затраты на запас- ные части	0,7	0,2	0,3	0,8
Прочие затраты	0,5	0,6	0,5	0,4
Затраты на оплату труда	0,4	0,7	0,6	0,3
Электроэнергия	0,3	0,7	0,7	0,3
Нефтепродукты	0,8	0,4	0,2	0,6

На основе данных таблиц 1 и 2 выполнены расчеты точки безубыточности производства в исследуемой организации.

Таблица 3

Расчет точки безубыточности производства в МУСП совхоз «Урал»
Зилаирского района РБ за 2012 г., тыс.руб.

Показатели	Растениеводство	Животноводство	Итого
2012 год			
Выручка от продаж	3889	2932	6821,0
Переменные затраты	2384,4	1902	4286,4
Маржинальный доход	1504,6	1030	2534,6
Постоянные расходы	1180,6	759	1639,6
Операционная прибыль	-879,8	-872	-1751,8
Доля маржинального дохода	-	-	37,2
Порог рентабельности	-	-	895
Запас финансовой устойчивости	-	-	2413,5

Данные таблицы 3 показывают, что порог рентабельности продаж в хозяйстве составил 895 тыс рублей. Выручка составила 6821 тыс. рублей, что выше порога рентабельности на 5926 тыс.руб.. Этот запас финансовой устойчивости значение которого говорит о том, что выручка может уменьшиться в 8 раз и тогда только рентабельность будет равна нулю. Информация, получаемая в этой системе, позволит хозяйству решать какой вид продукции следует производить.

Список литературы:

1. Ефремова А. А. Себестоимость: от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов [Текст] : / А.А. Ефремова // .:М-2011. 520 с.
2. Катанаева Л. Проблемы учета затрат и калькулирования себестоимости в промышленности// Бухгалтерский учет и анализ.-2011.-№4.-С.12-15
3. Николаев С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости. Особенности учета затрат в условиях рынка: система "директ-костинг" [Текст] : / С.А. Николаев // М.: Аналитика-пресс, 2011. 321 с.

Чумакова М.К., к.э.н., доцент, Гашимов Р.А.

Дагестанский Государственный Университет

ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНУЮ ПОДДЕРЖКУ ГРАЖДАН РОССИИ

В статье рассмотрены вопросы оптимизации расходов государства на социальную сферу. Проанализированы направления социальной помощи и ее виды. Проведен сравнительный анализ данной проблематики за рубежом. Выявлены приоритетные направления совершенствования социальной политики в РФ.

Мировой финансовый кризис конца 2008 г., затронувший практически все страны, включая и Россию, привел к дисбалансу доходов и расходов бюджетов бюджетной системы. В связи с этим для поддержания устойчивого экономического роста и обеспечения финансирования государственных (муниципальных) услуг в необходимом объеме актуальными направлениями бюджетной политики становятся повышение эффективности бюджетных расходов, и оптимизация их структуры в сторону увеличения доли «продуктивных» трат при сокращении непродуктивных и низкоэффективных. К продуктивным

расходам принято относить расходы, способствующие экономическому росту, – инвестиции в инфраструктуру, в человеческий потенциал.

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014—2016 гг. подчеркивается, что эффективность осуществляемых бюджетных расходов низка, а получаемый социально-экономический эффект несоразмерен объему израсходованных на те или иные цели средств. Структура бюджетных расходов не является оптимальной для стимулирования экономического развития [2].

Наиболее актуальна проблема повышения эффективности бюджетных расходов в социальной сфере. Основным инструментом выравнивания доходов считается система социальных трансфертов, которые направляются на поддержку тех слоев населения, которые оказываются исключенными из рыночного процесса распределения доходов и не могут самостоятельно обеспечить себе достойного образа жизни. К ним относятся:

- полностью или частично нетрудоспособные граждане;
- иные социально незащищенные категории населения.

Помимо этого, целями социальных трансфертов могут быть:

- 1) поддержка тех, кто имеет особые заслуги перед обществом:
 - ветеранов войн;
 - ликвидаторов последствий чрезвычайных ситуаций;
 - людей, отмеченных за особые трудовые достижения;
- 2) поощрение общественно желательного поведения.

Масштабы перераспределительных программ различаются по странам. Они зависят от следующих факторов:

- предпочтения общества в пользу выравнивания доходов;
- приоритеты государственной политики;
- накопленные социальные обязательства;
- уровень экономического развития страны.

При решении вопроса дальнейшего наращивания бюджетных расходов на социальную политику следует оценить достигнутый в России уровень социальных обязательств по отношению к валовому внутреннему продукту и провести сравнение с аналогичным показателем развитых стран – лидеров мировой экономики. Уровень социальных обязательств России в 2010 г., по данным Федерального казначейства, оценивался в 14 % ВВП. В 2011 г. он несколько снизился – до 12 % ВВП, что соответствует среднему уровню по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – около 12 % [6]. И это выше, чем во многих развитых странах:

- США – 6,9 %;
- Канаде – 11,9 %;
- Китае – 4,7 %;

Но Россия существенно отстает от таких стран, как Германия (20 %) и Великобритания (15,4 %).

Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в сфере социальной политики составят:

- в 2014 г. – 9 092,0 млрд руб., или 12,3 % ВВП;
- в 2015 г. – 9 669,1 млрд руб., или 11,7 % ВВП;
- в 2016 г. – 10 296,7 млрд руб., или 13,2% ВВП [7].

То есть в ближайшие годы расходы на социальную политику в реальном выражении будут расти, а по отношению к ВВП сокращаться.

Один из важнейших способов повышения эффективности бюджетных средств – формирование бюджетов на программной основе.

Общей целью программного бюджетирования является «увязывание расходов» с результатами деятельности ведомств, выполняющих функции или оказывающих услуги в

рамках своих мандатов. Общую цель можно разбить на четыре цели формирования структуры программы:

1) планирование и распределение бюджета: цель – обеспечить связь между приоритетами, бюджетными ассигнованиями и расходными полномочиями;

2) калькуляция программных расходов: цель – подвести адекватный базис под распределение расходов на производство и оказание услуг;

3) менеджмент: цель – создать в ведомстве управленческую ячейку, члены которой могли бы эффективно управлять финансовыми и иными ресурсами для скорейшего достижения поставленной руководством задачи;

4) автономия и ответственность: цель – установить пределы ответственности руководителя программы за исполнение бюджета и низкозатратное достижение результатов через повышенную прозрачность и подотчетность.

Программное бюджетирование представляет собой методологию планирования, исполнения и контроля за исполнением бюджета, обеспечивающую взаимосвязь процесса распределения государственных расходов с результатами от реализации программ, разрабатываемых на основе стратегических целей, с учетом приоритетов государственной политики, общественной значимости ожидаемых и конечных результатов использования бюджетных средств [1].

Основная задача программного бюджетирования состоит в повышении социальной и экономической эффективности расходов. Ключевыми преимуществами программного подхода по сравнению с традиционным являются:

- повышение фискальной устойчивости;
- повышение эффективности деятельности отраслевых ведомств;
- более тесная связь бюджета со стратегическими целями.

Правительство Российской Федерации утвердило Перечень государственных программ Российской Федерации [3] и Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации [4]. В декабре 2012 г. получила «путевку в жизнь» государственная программа «Социальная поддержка граждан» [5].

К приоритетным направлениям социальной политики России, отнесены:

- 1) модернизация и развитие сектора социальных услуг;
- 2) обеспечение доступности социальных услуг высокого качества для всех нуждающихся граждан пожилого возраста и инвалидов;
- 3) развитие сектора негосударственных некоммерческих организаций в сфере оказания социальных услуг.

В соответствии с паспортом государственной программы Российской Федерации ответственным ее исполнителем является Министерство труда и социальной защиты РФ, соисполнителем – Министерство экономического развития РФ. Участников программы предусмотрено более 30, срок реализации – 2013—2020 гг.

Финансирование реализации государственной программы предусмотрено за счет средств федерального бюджета, консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, государственных внебюджетных фондов. За 2013—2020 гг. оно составит 42 298 074 063,25 тыс. руб.

Цели госпрограммы:

- 1) создание условий для роста благосостояния граждан – получателей мер социальной поддержки;
- 2) повышение доступности социального обслуживания населения.

Таким образом, реформирование и повышение эффективности бюджетных расходов в сфере социальной поддержки и защиты граждан будет осуществляться по следующим направлениям:

- безусловное исполнение законодательно установленных обязательств по выплате социальных пособий и компенсаций;

- выбор наиболее эффективных мер социальной поддержки и форм социальных трансфертов;
- оптимизация категорий получателей и состава льгот;
- децентрализация системы социальных трансфертов;
- совершенствование разграничения полномочий выполнения социальных обязательств между уровнями государственной власти и местного самоуправления и т.д.

Потенциал увеличения эффективности бюджетных расходов имеется по всем направлениям социальной политики. Потому важнейшая задача бюджетной политики России, ее регионов, муниципальных образований заключается в практической реализации соответствующих возможностей.

Список литературы:

1. Афанасьев М., Кривошов И. Бюджетная реформа в России: первые итоги и возможные перспективы // Академия бюджета и казначейства. 2010. № 3.
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014—2016 годах.
3. Перечень государственных программ Российской Федерации: распоряжение Правительства Российской Федерации от 11.11.2010. № 1950.
4. Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации: постановление Правительства Российской Федерации от 02.08.2011. № 588.
5. Социальная поддержка граждан: распоряжение Правительства РФ от 27.12.2012 № 2553.
6. URL: <http://www.roskazna.ru>
7. URL: <http://www.consultant.ru>

***Шавель С.И., заведующий кафедрой «Менеджмент,
экономика и информационные технологии»***

*Государственное учреждение образования «Институт повышения квалификации
и переподготовки руководителей и специалистов
промышленности «Кадры индустрии», г. Минск*

ГАРМОНИЗАЦИЯ МЕТОДИК АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье исследуются вопросы оценки платежеспособности промышленных организаций Республики Беларусь и Российской Федерации. По результатам сравнительного анализа с научной и практической точек зрения обоснована необходимость гармонизации применяемых методик определения платежеспособности.

Платежеспособность, как один из наиболее важных показателей финансового состояния, позволяющий оценить способность организации рассчитываться по своим краткосрочным и долгосрочным обязательствам, определяется в Республике Беларусь (далее – РБ) и Российской Федерации (далее – РФ) по различным методикам.

В РБ платежеспособность промышленных организаций определяется в соответствии с методикой, закрепленной постановлением Совета Министров РБ от 12.12.2011 № 1672 [1] и постановлением Министерства финансов РБ, Министерства экономики РБ от 27.12.2011 № 140/206 [2], показателями платежеспособности организации: коэффициентом текущей ликвидности, коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициентом обеспеченности финансовых обязательств активами. Перечисленные показатели рассчитываются в РБ по остаткам средств и краткосрочных обязательств, представленных в бухгалтерском балансе. Такой подход к расчету показателей платежеспособности организаций имеет ряд недостатков и экономически нецелесообразен. Так, в условиях кризиса ликвидности в промышленных организациях образуются

большие остатки нереализованной продукции, дебиторской задолженности, товаров отгруженных, но не оплаченных, что приводит к увеличению обобщающего показателя платежеспособности (текущей ликвидности) в разы. Как следствие, в составе краткосрочных активов организаций промышленности практически отсутствуют денежные средства, в связи с чем, многие хозяйствующие субъекты вынуждены брать краткосрочные кредиты для расчетов с покупателями и заказчиками, фискальной системой, а также работниками организации по оплате труда.

При нормативе коэффициента текущей ликвидности для промышленных организаций РБ, находящимся в интервале от 1,1 до 1,7 в зависимости от вида осуществляемой деятельности, этот показатель во многих организациях промышленности в 2012 – 2013 годах составлял 10 и выше, при одновременном наличии просроченной кредиторской задолженности до 50 %. Следовательно, по мере увеличения остатков краткосрочных активов, в первую очередь за счет нереализованной готовой продукции и дебиторской задолженности, показатель платежеспособности увеличивается против норматива в разы. Высокий уровень рассматриваемого показателя ликвидности должен свидетельствовать о платежеспособности организации, что в действительности противоречит реальному ее состоянию. Вместе с тем в хорошо работающих промышленных организациях РБ коэффициент текущей ликвидности составлял в 2012 – 2013 годах менее единицы. Эти организации формировали остатки готовой продукции только под очередную партию отгрузки покупателям, а также не имели просроченной дебиторской и кредиторской задолженности. При этом, исходя из нормативных значений коэффициента текущей ликвидности, они считались неплатежеспособными.

Кроме того, при расчете коэффициента текущей ликвидности в соответствии с действующим законодательством РБ не учитывается их взаимосвязь с показателями притока денежных средств в организацию за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг). Как показывает анализ их состояния и структуры в 2012 – 2013 годах, наибольший удельный вес в составе краткосрочных активов занимают активы в сфере обращения: дебиторская задолженность, товары отгруженные, запасы готовой продукции. Удельный вес этих краткосрочных активов в составе всех краткосрочных активов за указанный период во многих организациях промышленности достигал 50 – 70 %. До поступления в организацию денежных средств от этих активов последние характеризуют только возможность превращения ликвидности в платежеспособность. В действительности произведенная, но нереализованная готовая продукция, может быть невостребована, денежные средства от дебиторов могут и не поступить по причине неплатежеспособности покупателей. Это особенно проявилось в условиях мирового финансово-экономического кризиса, как кризиса не только ликвидности, но и перепроизводства и падения потребительского спроса.

В отличие от Республики Беларусь в учетно-аналитической практике организаций Российской Федерации применяется несколько иной подход к оценке платежеспособности.

Так, в соответствии с приказом Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 № 104 [3] и постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 [4], один из показателей платежеспособности организации – степень платежеспособности по текущим обязательствам – определяется с использованием оплаченной выручки от реализации и суммы текущих обязательств. Таким образом, в основу расчета данного показателя в РФ положен методологический принцип ее формирования по критерию соотношения краткосрочных обязательств и средней ежемесячной выручке от реализации продукции (работ, услуг) по оплате. С учетом того, что выручка по оплате является основным источником поступления денежных средств в организацию, данный подход к определению показателя платежеспособности представляется вполне оправданным. Более того, с методологической точки зрения именно оплаченная выручка характеризует кругооборот средств на последней его стадии. Кроме того, определение платежеспособности организации по выручке во взаимосвязи показателей, отражаемых в формах бухгалтерской отчетности и, в первую очередь, в

отчете о прибылях и убытках, отчете об изменении капитала и отчете о движении денежных средств, соответствует принципам оценки финансового состояния по МСФО.

Несмотря на преимущества методики оценки платежеспособности организации по выручке, она имеет и недостатки:

- в расчетах представлены только остатки краткосрочных обязательств без учета фондов и резервов из чистой прибыли;

- не учитывается фактор обеспечения денежными средствами нераспределенной (чистой) прибыли, остатки которой в балансе многих организаций значительны, но по причине необеспеченности денежными средствами не представляется возможным ее использование;

- при таком подходе к оценке платежеспособности учитывается приток экономических выгод только по текущей деятельности и не принимается в расчет приток или отток экономической выгоды от инвестиционной и финансовой деятельности предприятия;

- методика оценки платежеспособности в РФ фактически позволяет определить не показатель платежеспособности организации, а удельный вес краткосрочных обязательств в среднемесечной выручке. Показатель же платежеспособности должен своевременно информировать об обеспеченности денежными средствами долгосрочных и краткосрочных обязательств, а также затрат на приобретение производственных запасов.

В Республике Беларусь и Российской Федерации при оценке платежеспособности необходимо обеспечить гармонизацию состава показателей и методики их расчета. Наиболее приемлемым показателем является показатель выручки реализации по оплате (отношение выручки реализации по оплате к сумме краткосрочных и долгосрочных обязательств организации). Такой подход позволит использовать имеющуюся информацию синтетических счетов и данных бухгалтерской и статистической отчетности и, соответственно, обеспечит сопоставимость показателей платежеспособности стран таможенного союза.

Список литературы:

1. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Совмина РБ, 12 дек. 2011 г., № 1672 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 140. – 5/34926.

2. Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Минфина РБ и Минэкономики РБ от 27.12.2011, № 140/206 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 19. – 8/24865.

3. Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций: Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006, № 104 (в ред. приказа Минэкономразвития РФ от 13.12.2011 № 730) // правовой сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=127326>.

4. Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа: Постановление Правительства РФ от 25.06.2003, № 367 // правовой сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42901/#p26.

Шайбакова С.Н., Галлямова Т.Р., к.э.н. доцент

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ

НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

В себестоимости продукции отражаются многие стороны финансовой и хозяйственной деятельности организации. Одним из условий совершенствования учета затрат на производство продукции является уточнение способа распределения косвенных

расходов по видам продукции. Необходимо разграничивать затраты на производство продукции с помощью современного оборудования, с продукцией, произведенной без использования передовых технологий.

Развитие сельского хозяйства – одна из приоритетных задач, реализуемых в настоящее время в Российской Федерации. Со стороны государства сельскохозяйственным предприятиям оказывается хорошая поддержка в виде субсидий, кредитов. Но не стоит забывать, что поддержка это лишь временная мера, а развитие предприятия должно быть самостоятельным.

Совершенствование учета затрат в системе управления предприятиями в сфере АПК должно быть направлено на решение существующих проблем калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг. Методология учета затрат на производство продукции, работ и услуг является информационной базой принятия управленческих решений и способствует повышению эффективности и прозрачности управления деятельностью организаций этой отрасли.[4]

Напомним, что основной целью любого предприятия является максимизация прибыли, которая может быть достигнута двумя способами. Во-первых, снижением себестоимости продукции, а во-вторых, повышением цены реализации. Цена реализации формируется под воздействием рыночных механизмов, и при высоком уровне грозит потерей клиентской базы. Следовательно, более предпочтительным является оптимизация затрат.

В себестоимости продукции, как в синтетическом показателе, отражаются многие стороны финансовой и хозяйственной деятельности организации. От уровня себестоимости продукции зависят размер прибыли и уровень рентабельности.

Среди основных направлений совершенствования учета затрат следует назвать следующие:

- автоматизация учета;
- детализация статей затрат и оперативность учета в системе автоматизированного учета;
- совершенствование бюджетирования;
- экономия затрат.[1]

Одним из условий совершенствования учета затрат на производство продукции является уточнение способа распределения косвенных расходов по видам продукции.

В настоящее время распространены два подхода к распределению накладных расходов. Первый – традиционный, когда базой распределения выбирается какой-то один из показателей, чаще всего прямые материалы либо прямая заработная плата. Второй – продвинутый, применяемый в рамках системы управленческого учета «АВС», когда распределение производится на основе установленных причинно-следственных связей между местом возникновения затрат и видом затрат. [2]

Счета 25, 26 являются активными и собирательно-распределительными счетами. На таких счетах учитываются расходы, которые в момент их начисления не могут быть отнесены на соответствующие объекты учета. Все расходы, собранные в течение месяца списываются на соответствующие счета.

Такой расчет прост, но имеет серьезный недостаток – не учитывает особенностей применяемого оборудования и обусловленных этим эксплуатационных затрат, а распределяет эти затраты на всю продукцию, не учитывая своеобразие технологических процессов изготовления отдельных изделий. Все виды расходов обезличиваются и распределяются одинаково на продукцию, изготовленную на механизированных участках, и на продукцию, изготовленную на участках с преобладанием ручного труда.

Что же касается предшественников, то Р. Я. Вейцман отметил следующие условия правильного распределения расходов:

1. специализация общих расходов, т.е. выделение из всей массы местных расходов, относящихся к определенным производственным пунктам;

2. выбор для каждого вида или группы расходов такого основания для распределения, которое выразило бы действительный размер затрат, поглощенных данным отделением или данной отраслью предприятия.[3]

В современных условиях, когда себестоимость некоторых видов продукции завышается, применение системы калькулирования «АВС» может быть особенно актуально. Необходимо разграничивать затраты на производство продукции с помощью современного оборудования, с продукцией, произведенной без использования передовых технологий.

Список литературы:

1. Назарова В. В. Необходимость и пути совершенствования учета затрат в системе управления предприятиями сферы АПК [Текст] / В. В. Назарова // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. – 2011. – №3. – С. 28.

2. Каверина О.Д. Учет затрат и исчисление себестоимости: прошлое и настоящее [Текст] /О.Д. Каверина, П.М. Лебедева // Бухучет в сельском хозяйстве.- 2012.-№7.- С.46.

3. Вейцман Р.Я. Фабрично-заводское счетоводство в связи с калькуляцией и коммерческой организацией фабрик и заводов.-Издание пятое, совершенно переработанное. – М.: Издание Центросоюза, 1926.

4. Галлямова Т. Р. Формирование и стандартизация внутреннего аудита в коммерческих организациях [Текст] / Т. Р. Галлямова, Г. Я Остаев, С. Р. Концевая // Международный бухгалтерский учет. – 2012. –С. 49-55.

Шашина А.К.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ

ИННОВАЦИОННЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

В статье рассматривается зарубежный опыт развития инновационного предпринимательства; проведен анализ, дающий представление об успешности развития инновационного предпринимательства, напрямую зависящего от государственной политики.

В условиях глобализации рыночных отношений, постоянно возрастает роль научно-технического прогресса (НТП) в обеспечении конкурентоспособности национальных экономик, поэтому ускоренное развитие и поддержка инновационной сферы деятельности приобретает стратегическое значение. Успех инновационной деятельности зависит от общей экономической ситуации в стране и государственной научно-технической стратегии, от полноценного ресурсного обеспечения, конъюнктуры рынка, профессионализма специалистов и эффективного менеджмента. Только наличие развитой инновационной инфраструктуры обеспечивает эффективную реализацию всех этапов инновационного процесса вплоть до успешной коммерциализации разработок.

Инновационная инфраструктура обеспечивает всестороннюю поддержку научно-технической деятельности и включает: технологические инкубаторы, технопарки, информационные сети, экспертные и консультационные бюро, патентные службы, институты финансовой поддержки, развитый фондовый рынок, систему страхования рисков и др. специализированные организации. В мировой практике такие структуры объединяются в национальные и международные инновационные сети, например, «Европейская сеть деловых инновационных центров» (The European Business & Innovation Centers Network – EBN), которая осуществляет поддержку и развитие инновационной деятельности в малом и среднем предпринимательстве в странах Европейского Союза. Как некоммерческая организация, EBN была основана в 1984 г. по инициативе Европейской Комиссии и ныне объединяет 160 «Деловых инновационных центров» (Business & Innovation Centers – B.I.C.s.) и 70 ассоциированных членов.

Наряду с государственным финансированием крупных инновационных проектов в последние десятилетия в рыночной экономике наметилась общая тенденция по финансированию значительной части отраслевых инноваций ограниченного характера за счет частного капитала, готового идти на осознанный риск в целях получения сверхнормативной

прибыли. Наиболее эффективной и распространенной формой интенсификации инновационной деятельности в условиях рыночной экономики является венчурное (рисковое) финансирование проектов малых инновационных предприятий, связанных с большим риском. При этом венчурный бизнес в основном взаимодействует с предприятиями сектора МСБ, которые примерно в 2-3 раза эффективней реализует капиталовложения именно в инновационной сфере, по сравнению с крупными предприятиями. Венчурная деятельность направлена на временное объединение капиталов нескольких юридических и/или физических лиц для создания небольших, но весьма мобильных и эффективных предприятий по доводке и коммерческой реализации отдельных инновационных проектов. Сущность венчурной деятельности в инновационной сфере заключается в риске привлечения частного капитала к взаимодействию с предпринимателями, обладающими организационным и интеллектуальным потенциалом, с целью возможного получения в будущем прибыли от реализации инновационных идей и их дальнейшей коммерциализации без каких-либо гарантий на успех. После успешного завершения таких проектов, эти предприятия продаются либо поглощаются более крупными фирмами, или путем продажи лицензий на разработанные инновационные продукты укрепляют свои финансовые позиции и на этой основе разворачивают активную предпринимательскую деятельность. Важнейшим преимуществом и одновременно отличием венчурного бизнеса, является его гибкость и возможность аккумулировать капитал из различных источников для осуществления инвестиции в тщательно отобранные инновационные проекты на достаточно длительные сроки (5-7 лет) без предоставления гарантий или залоговых обязательств. Венчурные инвестиции позволяют значительно ускорить реализацию инновационных разработок и на ранних этапах определить дальнейшие их рыночные перспективы. Другим преимуществом венчурного инвестирования, является полная самостоятельность предприятия-реципиента в оптимизации взаимодействия всех участников проекта в целях получения практического результата и достижения коммерческого успеха в кратчайшие сроки [1].

Опыт США в поддержке инновационного малого и среднего бизнеса

Одним из важнейших направлений в экономике США является активизация инновационной деятельности с целью создания научно-технического базиса для всестороннего развития страны в XXI веке. Одним из основных двигателей технического прогресса являются предприятия сектора малого и среднего бизнеса (далее МСБ), инновационная активность которых подтверждается тем, что количество нововведений, приходящихся на одного научного сотрудника в них в 4 раза выше, чем в крупных организациях. При этом число нововведений на 1 доллар затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (далее НИОКР) в секторе МСБ – в 24 раза превышает аналогичный показатель для крупных предприятий. Кроме того, инновационная активность специалистов, занятых в сфере малого бизнеса, выраженная в относительном количестве патентов, выданных на одного работника, почти в 16 раз превышает аналогичный показатель для крупных предприятий. Следует отметить, что малые предприятия, имея ограниченные ресурсные возможности, проявляют высокую активность в инновационной сфере деятельности, которая связана с большими рисками. В целях обеспечения благоприятных условий для успешной деятельности инновационных МСБ, Правительством США в 1982 г. был принят федеральный закон «О развитии инновационной деятельности в малом бизнесе» с последующими изменениями от 1992 г. [2], основными целями которого являются:

1. Стимулирование технологических инноваций;
2. Использование потенциала МСБ для реализации федеральных заказов на выполнение НИОКР;
3. Содействие в привлечении талантливых людей к занятию технологическими инновациями;
4. Помощь частному сектору в коммерциализации научно технических достижений, по результатам НИОКР, выполненных по федеральным заказам;

5. Вовлечение малых предприятий в квалификационный перечень фирм США работающих в инновационной сфере для удовлетворения национальных потребностей в специальных исследованиях и разработках.

В целях удовлетворения национальной потребности в специальных исследованиях и разработках, а также для обеспечения более успешной деятельности инновационных предприятий, занятых научными исследованиями и опытно-конструкторскими разработками, в США реализуются комплекс различных по масштабам научно-технических программ. В ряду наиболее эффективных мероприятий федерального масштаба, можно назвать такие программы как «Программа Инновационных исследований в малом бизнесе» (SBIR) [3] и «Программа Трансферта технологий малого бизнеса» (STTR) [4]. Обе эти программы координируются отделом технологий «Администрации Малого Бизнеса» (далее – агентство АМБ).

Важнейшую задачу по совершенствованию технологий выполняет программа STTR, которая стимулирует малые предприятия к взаимодействию с некоммерческими исследовательскими институтами. Эта программа даёт возможность МСП получить финансовую и техническую помощь в создании совместных предприятий и/или временных объединений, ориентированных на разработку новых технологий от первоначальной идеи и до полной их реализации. Основными заказчиками исследований по этой программе с общим годовым бюджетом более \$1 млрд. являются крупнейшие правительственные ведомства США. Департамент технологий агентства АМБ осуществляет координацию программы STTR на всех этапах её реализации. Программа STTR финансируется из бюджетных средств, направляемых на выполнение НИОКР, имеющих важное значение для дальнейшего развития страны. Эти средства предназначаются участникам инновационных разработок – малым предприятиям и некоммерческим исследовательским институтам, которые не имеют достаточных средств для выполнения дорогостоящих и длительных НИОКР. Ежегодно по этой программе реализуется около 1000 инновационных технологических проектов. Основной упор делается на практическое применение теоретических разработок в виде новых продуктов и высоких технологий, востребованных рынком. При этом малые предприятия могут получать высокие прибыли от коммерциализации их разработок, что в свою очередь стимулирует экономическое развитие США.

Агентство АМБ играет роль основного координатора программ SBIR и STTR, осуществляя руководство и контроль реализации всех проектов. В целях привлечения частного капитала для коммерциализации завершённых инновационных проектов, агентство АМБ разработало компьютеризированную систему поиска потенциальных источников капитала, заинтересованных в реализации конкурсных проектов программы SBIR и STTR.

Другим действенным механизмом финансирования инновационной деятельности МСБ, является программа «Инвестиционные компании малого бизнеса» (Small Business Investment Company – SBIC), которая служит для обеспечения МСБ рисковым и инвестиционным капиталом в период их старта, роста и последующего расширения. Эта программа реализуется и координируется агентством АМБ и в настоящее время в США действует свыше 400 инвестиционных компаний – SBICs, которые, используя свой собственный капитал и привлекая заимствованные средства, осуществляют различные виды инвестиций в МСБ по приемлемым ставкам на основании гарантийных обязательств агентства АМБ. С учётом привлечения частных инвестиций, общий капитал этой программы достигнет \$21 млрд. Инвестиции предоставляются сроком до 10 лет для вложения в активную часть фондов (оборудование, технологии и т.п.) и до 25 лет для вложения в здания и сооружения. Побудительным стимулом для деятельности SBICs является возможность участия в прибылях в случае успешного развития и дальнейшего расцвета малых предприятий.

К числу достаточно активных механизмов содействия освоения новых технологий, в том числе и в инновационных МСП можно отнести и две следующие программы.

Опыт Японии в поддержке инновационного малого и среднего бизнеса

Японский опыт поддержки и развития МСБ отличается высоким уровнем государственного влияния на основные процессы реформирования экономики страны. За короткий исторический период, Япония вошла в число лидеров мировой экономики, обладая весьма ограниченными природными ресурсами. В значительной мере это было достигнуто благодаря целенаправленной государственной политике, ориентированной на всемерную поддержку и развитие МСБ. Успешность реформирования японской экономики во многом определялась быстротой и адекватностью реакции государственных органов управления на изменения, происходящие на глобальных и внутренних рынках. Учитывая высокую значимость сектора МСБ в экономике страны, особое внимание в процессах реформирования всегда уделяется совершенствованию взаимодействия государственных, региональных и местных органов власти с разветвленной инфраструктурой поддержки МСБ.

Для развития национальных технопарков правительством страны разработаны специальные программы:

1. «План развития технополисов», предполагающий предоставление субсидий, низкопроцентных займов для венчурного бизнеса, снижение оплаты за аренду промышленных мощностей и зданий.

2. «План размещения научного производства», предполагающий территориальную концентрацию региональных производств и их объединение по специализации.

3. «План базовых исследований», способствующий развитию предприятия на начальных этапах его существования.

Мощный импульс развитию инновационной деятельности в секторе МСБ был дан в 1999 г. в связи с принятием нового «Закона о малом и среднем предпринимательстве» [5]. В этом законе термин «инновационный бизнес» трактуется как существенное улучшение деятельности малого предприятия путем разработки новых продуктов или их производства, создания и оказания новых видов услуг, осуществления и внедрения новых методов производства продуктов или их продажи, а также применение новых способов оказания услуг, либо использование новых методов управления предприятием или применение других новшеств в бизнесе.

Для экономического стимулирования инновационной деятельности в МСБ, наряду с различными формами финансовой и научно-технической поддержки (увеличение грантов, повышение размеров предоставляемых кредитов, при одновременном увеличении финансовой помощи для обучения персонала и технического консультирования, компенсация расходов на патентование и др.), приняты дополнительные меры по исключению из налогообложения сумм, затрачиваемых на НИОКР, включая затраты на оборудование и изготовление опытных образцов и демонстрационных моделей. Правительством предусмотрено предоставление специальных налоговых льгот и преференций при создании совместных инновационных МСБ на базе университетов, научно-исследовательских институтов и центров технологического развития.

Реформирование системы поддержки инновационной деятельности сфокусировано на ускорении коммерциализации результатов НИОКР и разработок в области информационных технологий (далее – ИТ) с целью быстрого продвижения новых товаров и услуг на мировые рынки. В этой связи приняты меры усиленного бюджетного финансирования наиболее перспективных НИОКР и ИТ, а также предусматриваются специальные меры финансовой поддержки перспективных НИОКР с многолетними периодами исследований.

Координацию деятельности всей национальной инфраструктуры поддержки и развития МСБ осуществляет государственно «Агентство малого и среднего предпринимательства» (Small and Medium Enterprise Agency – SMEA), которое одновременно реализует общую стратегию правительства в части инновационной деятельности в секторе МСП.

Для интенсификации инновационной деятельности предприняты комплексные меры финансовой, имущественной, организационной, информационной и технической по-

мощи на всех уровнях власти. Со стороны инфраструктуры поддержки МСБ, наряду с созданием специализированных структур поддержки венчурного бизнеса и инновационной деятельности были предприняты меры по созданию кредитно-финансовых организаций, осуществляющих целевое финансирование перспективных НИОКР и инновационных предприятий, реализующих наиболее перспективные проекты.

Для привлечения всё большего количества специалистов с высоким творческим и интеллектуальным потенциалом, способных к поиску и реализации новых идей и возможностей в сфере предпринимательства, государством создаются соответствующие правовые и экономические условия. Их деятельность поддерживается предоставлением налоговых льгот и преференций, а также стимулируется методами морального поощрения результатов их творческого труда в средствах массовой информации.

Поддержка технологических новаций осуществляется при содействии национальной программы «Инновационных исследований малого бизнеса» (SBIR), весьма сходной с аналогичной американской программой. Японская программа SBIR привлекает финансовые и технические возможности государственных ведомств в форме грантов, льготных займов, кредитных гарантий и аутсорсинговых услуг для оказания помощи стартовым МСБ в разработке новых технологий для создания новых продуктов и их дальнейшей коммерциализации с привлечением возможностей частного капитала. Для оживления совместной деятельности НИИ, университетов и МСБ, работающих в области создания новых промышленных технологий выделены дополнительные средства [6].

В соответствии с «Законом о поддержке инновационной деятельности в МСБ» (the Law on Supporting Business Innovation of Small and Medium Enterprises) оказывается финансовая, техническая, аутсорсинговая и консультационная помощь венчурным и инновационным МСП, намеренным использовать новые методы производства или управления, либо производить новые продукты или услуги, а также осуществляющим НИОКР в соответствии с национальными приоритетами экономического развития. Наряду с этим, огромную финансовую помощь оказывают кредитные агентства при администрациях префектур, которые предоставляют беспроцентные кредиты стартовым и молодым предприятиям в возрасте до 5 лет, для приобретения основного оборудования в рассрочку или на лизинговой основе, деятельность которых соответствует приоритетам местного социально-экономического развития.

Широкий комплекс механизмов поддержки инновационного бизнеса предусмотрен «Законом о поддержке творческой активности в МСП» (the Law concerning the Promotion of Creative Activities of SMEs) и «Законом о поддержке инновационной деятельности в МСП» (the Law on Supporting Business Innovation of Small and Medium Enterprises). Так, например, для инвестирования в местные венчурные МСП, осваивающие новые сферы деятельности, разрабатывающие новые продукты и технологии, создаются «Партнерства венчурного инвестирования» (Limited Partnership for Venture Capital Investment).

Особую роль в экономической жизни Японии играет крупнейший мегаполис страны – г. Токио, являющийся также административным центром метрополии (региона). Концентрация в Токио 123 университетов, множества НИИ, наличие большого числа талантливых и квалифицированных специалистов в сочетании с возрастающим количеством высокотехнологичных МСП делает этот город центром ускоренного развития Японской промышленности. Для повышения эффективности сотрудничества инновационных МСП с крупными научно-производственными предприятиями была создана зона «Центр поддержки малого бизнеса Тама» (the Tama Small Business Promotion Center) [7].

Опыт Китая в поддержке инновационного малого и среднего бизнеса

В целях преодоления научно-технического отставания КНР от развитых стран, ещё в 1982 году была принята программа инноваций в социально-экономической сфере на ос-

нове идеи создания научных парков. Понимая необходимость реализации крупномасштабных инновационных и научно-технических проектов, Правительство начало широкую программу по созданию научных парков, бизнес-инкубаторов и специальных технологических зон для обеспечения экспортного производства. Так в 1985 г. недалеко от Гонконга в г. Шэньчжэне, правительство безвозмездно выделило земли (316 га) и профинансировало работы по созданию первого научного парка. Место в парке предоставлялось только фирмам, обладавшим передовыми или новыми технологиями и имевшим возможности для их внедрения. Обязательными были также наличие рыночной ниши для продукции и экспортная ориентация производства. Этим фирмам Правительство КНР предоставляло значительные льготы (налоговые каникулы, привилегии в сфере экспорта и импорта, научно-технические гранты и др.). Фирмам-участницам кредиты выделялись государственными банками под низкие проценты. За десять лет работы парка «Шэньчжэнь» было разработано более 90 новых технологий и продуктов, многие из которых завоевали международное признание. В последствии в стране было создано 53 научно-технических парка, включая специальные технологические зоны [8].

В марте 1986 г. правительством Китая была утверждена Государственная «Программа 863» развития науки и техники в которой приоритетными направлениями развития наукоемких отраслей были определены: микроэлектроника и информатика; аэрокосмическая; оптико-волоконная связь; генная инженерия и биотехнология; новые энергосберегающие технологии; природоохранная техника и оборудование для защиты окружающей среды; медицинское оборудование. Для развития сельской экономики на основе применения научно-технических достижений в том же году началась реализация государственной программы «Искра». Затем в 1988 году была принята генеральная программа «Факел», направленная на развитие науки и техники для быстрее внедрения в производство передовых отечественных разработок. В рамках этой программы, предприятиям оказывается содействие в коммерциализации инновационных разработок, способствующих росту производства высокотехнологичных товаров. В целях дальнейшей активизации инновационной деятельности в секторе МСБ, в 1987 году Китай начал создавать инкубаторы научно-технических предприятий для поиска и поддержки инновационных проектов с последующей их реализацией путём создания высокотехнологичных МСП.

Следующим этапом в научно-техническом развитии Китая было создание в 1988 году Пекинской экспериментальной зоны новых и высоких технологий, являющейся крупнейшим технологическим парком страны. На его территории в 100 км². функционируют десятки учебных заведений, 130 научно-исследовательских институтов и лабораторий, в которых занято более ста тысяч специалистов. Второй по величине технопарк Китая – «Наньху», расположен в городе Шеньяне и занимает площадь в 22 км². Там находится 12 вузов, 30 научно-исследовательских институтов, 220 предприятий высокой технологии, в том числе 30 компаний с участием иностранного капитала в размере более \$7 млрд.

В 1990 году начал действовать государственный план приоритетного внедрения научно-технических достижений, источниками финансирования которого стали главным образом государственные кредиты, капитальные инвестиции, собственные средства предприятий, общественные сбережения, средства отраслей или провинций. Это в значительной мере способствовало развитию инновационного предпринимательства в действующих и вновь создаваемых технопарках.

В 1992 г. в Китае по решению Правительства начали организовывать «Центры производственной поддержки МСБ». В 1995 г. в стране была создана национальная ассоциация «Центров производственной поддержки», представляющая интересы всех структур поддержки и развития МСБ. Деятельность этих Центров направлена на увеличение производительности предприятий сектора МСБ и на повышение их конкурентоспособности. Сейчас в Китае создано 1218 таких центров, действующих во всех регионах и во многих

городах страны. Эти центры специализируются в машиностроении, металлургии, материаловедении, в химической промышленности, сельском хозяйстве, аэрокосмической технике, легкой промышленности и др. Такие центры оказывают консультационные услуги, внедряют новые технологии, осуществляют испытание продукции, обеспечивают информационное обслуживание МСБ, предоставляют площади для инкубирования новых малых предприятий, проводят обучение и подбирают специалистов для работы на различных предприятиях.

В 1996 году, была начата реализация научно-технической программы социального развития до 2010 года, направленной на повышение качества жизни и улучшения среды обитания, гармонизацию отношений человека с природой и содействие научно-техническому прогрессу в социальной сфере.

В 1998 году государством была инициирована экспериментальная работа по проекту «созидания новых знаний», на которую в течение трех лет было выделено около \$600 млн. Целью проекта являлось создание функционального механизма интеллектуального новаторства и организация международных центров знания.

Важным этапом явилось создание национальной системы развития инновационной деятельности, способствующей раскрытию научно-технического потенциала сектора МСБ, основанной на:

- 1.Разработке общей стратегии в отношении инновационных МСБ;
- 2.Создании административного органа по координации инновационной деятельности в секторе МСБ;
- 3.Предоставлении налоговых преференций для модернизирующихся МСБ;
- 4.Создании системы финансовой поддержки инновационного развития;
- 5.Обеспечение информационного, консультационного и технического обслуживания инновационных МСБ;
- 6.Создании бизнес-инкубаторов, технопарков и специальных технологических зон для поддержки быстро развивающихся МСБ;
- 7.Содействии в организации венчурных фондов для МСБ.

В 2004 г. в стране действовало около 500 бизнес-инкубаторов и в их числе свыше 200 различных «инкубаторов научно-технических предприятий». При этом 109 бизнес-инкубаторов являются сертифицированными национальными центрами поддержки МСБ в числе которых 24 специализируются в программном обеспечении и ещё 58 являются научно-техническими центрами при университетах и колледжах.

В 2008 в стране действовало 7298 образовательных и исследовательских организаций. По числу работающих в них исследователей Китай вышел на второе место в мире после США, опередив Японию и Россию. Общее число инженерных центров, созданных в Китае с привлечением иностранных инвестиций, увеличилось за последние четыре года с 200 до 750.

В стране эффективно действует система государственной и общественной поддержки и развития инновационных МСБ, которая предусматривает:

– Оказание финансовой поддержки МСБ для компенсации возможных рисков, предоставления оборотного капитала и субсидий в соответствии с действующим «Законом о поддержке МСБ». В государственный бюджет введены статьи затрат на создание специальных фондов для развития МСБ и оказание помощи финансовым институтам обслуживающим МСБ.

– Уменьшение возможных предпринимательских рисков, особенно на ранних этапах развития предприятий, увеличивая их шансы на достижение успеха. Особое внимание уделяется возможности быстрого привлечения в сектор МСБ частного венчурного капитала на достаточно выгодных условиях с учётом льготного налогообложения.

– Оказание бесплатной государственной технологической поддержка МСБ, включая предоставление результатов научно-технических разработок, выполненных в государ-

ственных НИИ и лабораториях, а также путём своевременной информационной и консультационной поддержки предпринимателей.

– Государственную поддержку в обеспечении устойчивого взаимодействия МСБ с крупными предприятиями при одновременном содействии в их реструктуризации и оптимизации использования имеющихся ресурсов. Особое внимание уделяется предпочтительному размещению в секторе МСБ государственных заказов на товары и услуги. Политика правительства направлена на поддержку экспортных возможностей МСБ при одновременном стимулировании предпринимателей к инвестициям за рубежом.

В рамках специальной программы развития высокотехнологичного сектора, разработанной Министерством науки и технологий Китая, только на начальном периоде в 1997-2001 гг. ежегодно вкладывалось в фундаментальные и прикладные исследования около \$13 млрд. Эти средства направлялись на помощь академическим институтам и малым инновационным компаниям для коммерциализации результатов фундаментальных исследований и НИОКР в сфере электроники и информационных технологий.

Одной из важных задач реформирования экономики страны, является передача функций по управлению научно-техническим прогрессом от государственных организаций в ведение уполномоченных частных научных и технологических специализированных агентств. В этой связи, начиная с 2003 г., Министерство науки и технологий уделяет значительное внимание созданию национальной сети научных и технологических посреднических агентств, организуемых на базе некоторых исследовательских институтов. Наличие таких агентств и высоко-технологичных МСБ является одним из важнейших условий, обеспечивающих подъём национальной инновационной системы. Посреднические агентства играют основную роль в популяризации технологических новшеств, в их производственном приложении, в оценке новых научно-технических достижений и в распространении инновационных идей. Посреднические научные и технологические агентства, действуют на основе чётких правил взаимодействия с клиентами при передаче и реализации новых разработок. Таким агентствам поручается разработка научно-технических программ и инновационных проектов, а также и организационное обеспечение их реализации. Опираясь на мнение консалтинговых служб и научно-технических агентств, Правительство определяет государственную научно-техническую стратегию на перспективный период. На основании этой стратегии, государственные органы принимают решение о проведении тех или иных НИОКР и затем поручают соответствующим частным научно-техническим агентствам организовать реализацию наиболее перспективных проектов.

В «Основных положениях государственного плана средне- и долгосрочного развития в области науки и техники на 2006-2020 годы» отмечается необходимость дальнейшего усиления инновационной и научной деятельности. Предполагается, что к 2020 году доля капиталовложений в научные исследования и открытия в валовом внутреннем продукте Китая возрастет до 2,5%; более чем до 60% вырастет коэффициент вклада науки и техники в экономику; до 30% снизится внешняя техническая зависимость. Для этого Правительство Китая последовательно увеличивает вложения в исследования и разработки так в 2004 году общий размер таких инвестиций составил \$108,9 млрд. (1,5% ВВП), в 2005 г. – \$125,4 млрд., в 2006 г. – \$139,6 млрд. и в 2010 г. расходы на научные исследования достигнут \$220 млрд.

Министерство науки и техники КНР предполагает, что к 2020 году Китай войдет в число государств инновационного типа, к которым относятся, в частности, США, Япония, Республика Корея и Финляндия. Это будет обеспечиваться созданием целостной научно-технической системы развития инновационной деятельности в стране. Ныне в научно-технической сфере КНР сосредоточено 38,5 млн. человек и по численности занятых в научно технической сфере, Китай занимает ведущее место в мире.

Рассматривая зарубежный опыт развития инновационного предпринимательства, можно отметить, что ключевую роль во всех без исключения странах играет государство. Именно с его инициативы начинается развитие инновационной среды. Даже если предприятия захотят развивать инновационную составляющую своей деятельности (конкуренция является важным толчком к внедрению инноваций), без законодательного и инфраструктурного обеспечения со стороны государства данные усилия не увенчаются успехом. И именно государство располагает «неограниченными» финансовыми ресурсами для стимулирования и инвестиционного обеспечения инновационной деятельности предприятий.

Список литературы:

1. Худяков А. Зарубежный опыт регулирования инновационной деятельности. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001;
2. The Small Business Innovation Development Act of 1982 – P.L. 102-567, and 1992 – P.L. 102-564;
3. The Small Business Innovation Research – SBIR;
4. The Small Business Technology Transfer Program – STTR;
5. Small and Medium Enterprise Basic Law. Act No. 154 of 1963: Amended in December 3, 1999;
6. Тимонина И.Л. Япония: опыт регионального развития. М.: Наука, 1992;
7. Matsuo T. Japanese R&D Policy for Techno-Industrial Innovation / Policy and Techno-Industrial Innovation. L. – Routledge, 2001;
8. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. Издательство "Академия Естествознания", 2011.

Щербак А.А.

Тамбовский государственный университет имени Г.Р.Державина **ПРОЦЕСС СТАНОВЛЕНИЯ БРЕНДОВОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ** **В ПСИХОЛОГИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ**

В статье рассматривается проблема формирования брендовой идентичности. Выделяются стадии становления бренда, в ходе которых он становится полноценным ментальным конструктом в сознании.

Выбор потребителя в пользу того или иного бренда происходит на основе сложившегося в сознании образа. Данный образ базируется не только на рациональном начале, основанном на функциональности, полезности данного бренда для покупателя, но и на психологических константах. Иными словами человек отдает предпочтение тому бренду, который способен решить ряд его внутренних проблем и психо-эмоциональных задач. К таким задачам относятся следующие:

- *Становление личности*, которое выражается в поиске человеком своего места в жизни за счет нахождения «своих» брендов;
- *Социализация личности* в результате изменения потребительского статуса (при финансовых затруднениях или, наоборот, при резком возрастании дохода);
- *Психологическая стабилизация* эмоциональной сферы, когда человек покупает марочный продукт в качестве антидепрессанта, или чтобы побаловать себя;
- *Смена имиджа* (при смене сферы деятельности, карьерном росте и др.);
- *Социальная принадлежность*, когда потребитель хочет показать, что входит в определенную социальную группу.

С позиции психологии, должно пройти несколько этапов становления брендовой идентичности, чтобы он стал полноценным ментальным конструктом в сознании потребителя (рис. 1).

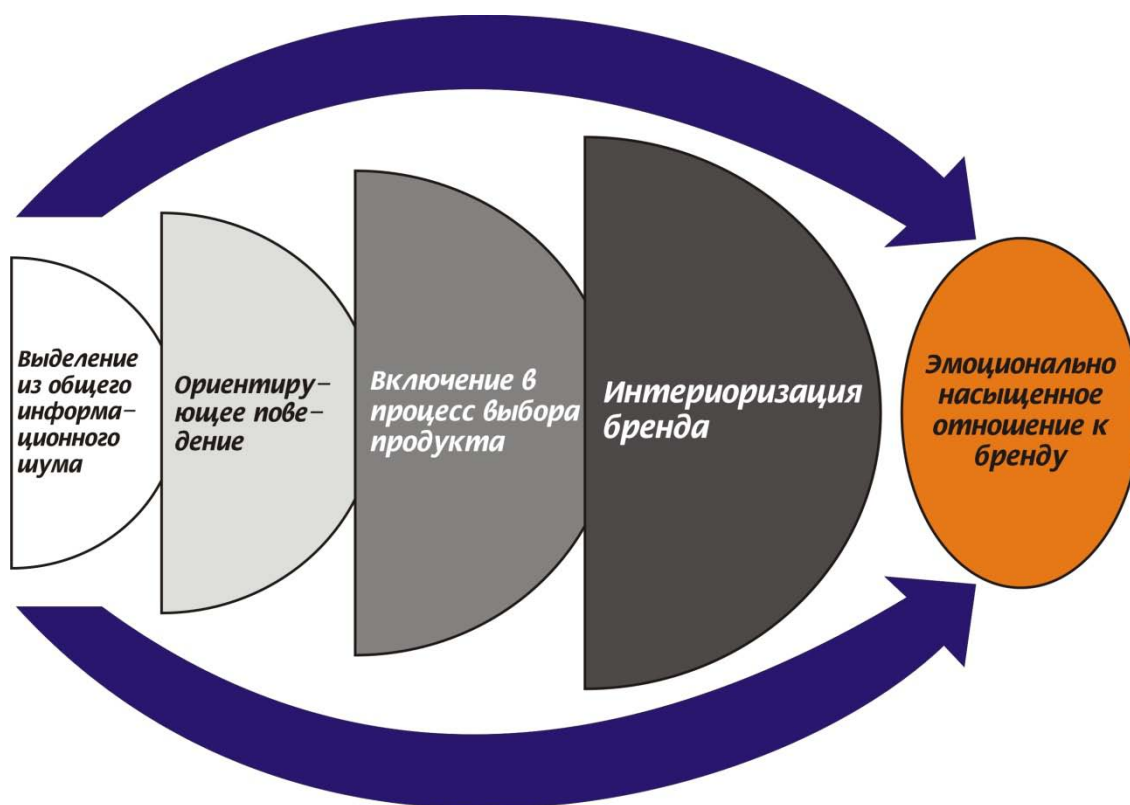


Рисунок 1. Стадии формирования образа бренда

В первую очередь, в потоке информационного шума человек выделяет для себя некоторые блоки информации, которые, как правило, отражают его настоящие потребности и запросы. Если в этот момент бренд смог выделиться на общем фоне аналогов и закрепиться в форме неустойчивого воспоминания, значит потребитель обратил на него внимание. В дальнейшем такие неоформленные окончательно ментальные конструкции либо подкрепляются новой информацией, либо затухают до проявления очередного произвольного интереса.

По мере того, как потребитель все чаще обращает внимание на конкретное марочное предложение, у него формируется интерес, который ориентирует его поведение. Формы проявления этого интереса разнообразны: одни пробегают взглядом прилавков в поиске знакомого бренда и успокаиваются при его наличии, но не покупают его, другие ориентируются при выборе продуктов на функциональные характеристики интересного им бренда. Приоритетом остается прежняя потребительская привычка покупок и стандарты поведения.

Однако не все потребители в дальнейшем решаются совершить пробную покупку. Для этого им необходимо накопить критический объем информации о бренде либо подойти к стадии немедленного принятия решения о покупке под воздействием внутренних или внешних обстоятельств. Таким образом, потребитель включает бренд в процесс выбора продукта.

Если бренд удовлетворяет всем запросам потребителей, а качественные и эксплуатационные характеристики превосходят ожидания, формируется устойчивое расположение к марочному продукту. В последствие бренд интериоризируется индивидом, становясь неотъемлемой доминантой потребительского выбора. Человек начинает ощущать потребность в бренде, который выступает теперь символом тех релевантных качеств и свойств, обладающих для него ценностью. А коммуникации в системе «товар-покупатель» становятся устойчивыми, постоянными и сильными по отношению к аналогичным коммуникациям товаров-конкурентов.

Бренд выступает соединением множества психических и эмоциональных аспектов, опосредованно связанных с атрибутами обычного продукта. Бренд и психику человека связывают взаимопользность, востребованность и эмоции. Человек получает то, к чему стремится и в чем всегда нуждается (поддержку, веру, движущую идею, приобщение и т.д.). Бренд через человека, через существование в его сознании, получает свое бытие реализует свою жизнь. В последнее время люди становятся все более похожими на бренды, а бренды по этой причине все более похожими на людей.

Юлуева Я.С., Фаррахова Ф.Ф., доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

**УЧЕТ ЗАТРАТ, ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ КОНЕВОДСТВА
И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СПК «АКМУРУН»
БАЙМАКСКОГО РАЙОНА**

В данной статье рассмотрены проблемы учета затрат, выхода продукции коневодства и пути его совершенствования в СПК «Акмурун», выявлены существенные упущения организационного характера. На основе проведенного исследования автором предлагается рекомендуемые объекты наблюдения и система счетов бухгалтерского учета затрат на производство в мясном и молочном коневодстве.

В современных условиях продуктивное коневодство, представленное мясным и молочным направлениями является универсальной отраслью животноводства, дающей экологически чистые, высокоценные мясные и молочные продукты по приемлемым для населения ценам. По данным Минсельхоза РБ « в 2012 году увеличение численности лошадей отмечалось в 38 районах республики. К примеру, в Абзелиловском районе их стало больше на 39%, Мишкинском – на 35%, Кушнаренковском – на 34,2%. В то же время, в отдельных районах наблюдается сокращение поголовья лошадей. Так, в Федоровском районе их стало меньше на 21%, в Благоварском и Балтачевском – на 18 и 14% соответственно» – говорится в сообщении. Кроме того, производство национального напитка кумыса, сейчас налажено в 42 районах Башкортостана. Наибольшие объемы в 2012 году получены в Абзелиловском районе (706 тонн), Баймакском (422), Белебеевском (340) и Альшеевском (235). Кстати, как отмечают аналитики, в 2012 году в регионе произведено около 3 тыс. тонн кумыса, что на 6% больше показателя 2011 года.

Таким образом, коневодство является одним из основных отраслей животноводства в нашей республике и также актуальными проблемами становятся правильный учет затрат, выхода продукции коневодства в сельскохозяйственных предприятиях. Проведенный анализ учета затрат, выхода продукции коневодства на примере СПК «Акмурун» Баймакского района позволил выявить существенные упущения организационного и технологического характера. Учет затрат и выхода продукции в организации ведется по коневодству в целом.

В СПК «Акмурун» на конец 2012 года лошади сократили на 37 голов, мерины – на 8 голов. Предприятие несет затраты на основное стадо в размере 400 тыс. руб., на молодняк на выращивании и откорме – 200 тыс. руб., на приплод – 300 тыс. руб. и на прирост – 200 тыс. руб. Доля выручки от продажи продукции коневодства равна 31,8 % от всей выручки.

Основное стадо лошадей в учете не подразделяется на мясное, молочное, а молодняк по возрастным группам и взрослым лошадям на нагуле и откорме, что ослабляет действенность производственного учета, искажает показатели производимой продукции, приводит к необоснованному снижению эффективности производства. [5]

В СПК «Акмурун» синтетический учет по учету затрат на производство и полученной продукции коневодства ведется традиционным способом. На операционном калькуляционном счете 20 «Основное производство», субсчет 2 «Животноводство», аналитический счет «Коневодство» учитывают затраты и выход продукции. По дебету данного счета в начале года отражается сальдо в сумме затрат по незавершенному производству коне-

водства, по содержанию поголовья лошадей в течение года. По кредиту счета 20/2 записывается полученная продукция (молоко, приплод, прирост живой массы и др. виды продукции) в течение года по плановой себестоимости с корректировкой плановой себестоимости до фактической.

Регистром синтетического учета в исследуемой организации, применяющей журнально-ордерную форму ведения бухгалтерского учета, является журнал-ордер № 10-АПК. [1] Таким образом, в одном регистре накапливается полностью сумма затрат и отражается себестоимость полученной продукции.

Обследования показали также, что отраслевые методические рекомендации применительно к продуктивному коневодству, не обеспечивают полностью аналитичности учета затрат и получения информации для управления производством. В связи с этим представляется необходимым провести разукрупнение объектов учета в коневодческих хозяйствах. [2]

Таблица 4

Рекомендуемые объекты наблюдения и система счетов бухгалтерского учета затрат на производство в мясном и молочном коневодстве

Счет первого порядка	Субсчет Второго порядка	Субсчет третьего порядка	Объекты детализированного аналитического учета в коневодстве			
			В мясном табунном коневодстве		В молочном коневодстве (при пастбищно-конюшенном содержании)	
			Основной табун	Молодняк на выращивании и откорме	Основное стадо	Молодняк на выращивании, нагуле и откорме
20 «Основное производство»	2. Животноводство	2.1 «Производительное коневодство»	Жеребцы-производители. Кобылы с жеребятами в возрасте 6-7 месяцев.	Молодняк после отъема от маток до 1 года. Молодняк на выращивании старше 1 года и взрослые лошади на нагуле.	Жеребцы-производители и пробники. Кобылы дойного стада.	Молодняк жеребят (до месячного возраста). Молодняк жеребят к отъему до 1 года (1-9 мес.). Молодняк от 1 года до 2-х лет. Молодняк от 2 до 3 лет. Молодняк от 3 до 4 лет (переводимые в основное стадо). Взрослые лошади на нагуле и откорме

Предлагаемая структура аналитических счетов даст положительные результаты при определении прироста живой массы по возрастным группам молодняка и определению показателей производимой конины при табунном содержании. [4] Детализацию объектов на учетные группы в молочном коневодстве можно применять в условиях содержания лошадей на огороженных пастбищах. При этом возникнут условия для проведения зоотехнических и ветеринарных мероприятий в разрезе технологических групп, отслеживания порядка формирования затрат в соответствии с организационными и отраслевыми особенностями содержания продуктивных лошадей.

В итоге, информация, полученная на этой основе, может широко использоваться для текущего контроля, планирования и принятия необходимых управленческих решений. [3]

Список литературы:

1. Бадмаев Ч.А. Совершенствование первичной документации в табунном коневодстве / Бадмаев Ч.А. / Научное обеспечение агропромышленного производства – Курск: Изд-во Курск.гос.с.-х.ак., 2010. – С. 201-204 (0,25 п.л.).

2. Бадмаев Ч.А. Содержание статей затрат в табунном и продуктивном коневодстве / Ч.А. Бадмаев // Материалы Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «МОЛОДЕЖЬ и НАУКА – 2009 – Екатеринбург: УрГСХА, 2009. – с. 495-497 (0,3 п.л.).

3. Бадмаев Ч.А. Научное обоснование учетно-аналитического обеспечения управления производственными затратами в продуктивном коневодстве // Международный сельскохозяйственный журнал – 2011 – №4. – с. 59-61 (0,25 п.л.).

4. Бадмаев Ч.А., Бадмаева Е.А. Экономическая природа производственных затрат / Ч.А. Бадмаев // Аграрная наука. – 2011. – № 6. – с. 4-5 (0,4 п.л.).

5. Павлычев А.И., Бадмаев Ч.А. Организация учета и контроля в продуктивном коневодстве Республики Бурятия в условиях рынка и организации внутривладельческого расчета / А.И. Павлычев, Ч.А. Бадмаев // Бухучет в сельском хозяйстве – 2011. – № 9 – с. 11-15 (0,44 п.л.)

Язовских Е.В., к.э.н., доцент

Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В данной работе речь идет о роли лизинга как одного из видов предпринимательской деятельности, который активно развивается в России, о чем свидетельствует пример лизинговой компании «УРАЛСИБ».

Еще древний философ Аристотель говорил: «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», или, говоря другими словами, для получения дохода не обязательно иметь в собственности какое-либо имущество: достаточно лишь иметь право им пользоваться.

Хотя история лизинговых сделок насчитывает несколько тысячелетий, термин «лизинг» впервые был упомянут в 1877г., когда в США компания «Bell» решила сдавать свои телефонные аппараты в аренду, а не продавать их, таким образом, оборудование устанавливалось у клиентов только на основе арендной платы. Настоящая революция в области лизинговых операций произошла в США в середине прошлого века, когда в аренду сдавались средства производства (технологическое оборудование, машины, механизмы, суда, самолеты и т.д.), и коммерческие банки активно участвовали в лизинговых операциях.

Несмотря на то, что в Россию понятие «лизинг» пришло еще во время Второй мировой войны, можно сказать, что лизинг представляет собой довольно «новый» для российской экономики вид предпринимательской деятельности в отличие от западных стран, где этот финансовый инструмент уже хорошо развит и объемы лизингового финансирования составляют примерно 30% всех инвестиций в реальные активы. Лизинг позволяет предпринимателям использовать его в независимости от отрасли их деятельности, размера компании и многих других характеристик.

Активизация лизинговых операций в России активно началась в 1990-е годы, и все большее открывает возможностей для развития бизнеса и деятельности предпринимателей. По оценкам специалистов, за последние пять лет в России наблюдается устойчивое развитие на рынке лизинговых услуг.

С одной стороны, просчитать риски лизинговым компаниям в России сложнее, условия лизинга в России в разных компаниях могут отличаться, а в договорах присутствовать скрытые моменты, поэтому предпринимателям, при выборе лизинговой компании, необходимо всегда тщательно изучать условия договора, чтобы убедиться в надежности лизингодателя.

С другой стороны, специалисты отмечают, что российские лизинговые компании лояльны и гибки к своим клиентам. Налоговые льготы, ускоренные темпы амортизации, удобные схемы приобретения транспорта или оборудования, делают лизинг перспективным и конкурентоспособным инструментом развития и расширения предпринимательско-

го бизнеса. Российское лизинговое законодательство также учитывает интересы обеих сторон.

Лизинговые отношения в России необходимо также развивать с целью стимулирования инвестиций в производственную сферу, обновления промышленного потенциала, повышения конкурентоспособности российских производителей, активизации инвестиционной деятельности и др., что, в свою очередь, требует определенных условий. По мере роста рынка планируется улучшить условия по лизинговым сделкам для малых и средних предприятий: снизить суммы авансовых платежей, увеличить сроки лизинга, уменьшить пакеты документов по оформлению лизинговых договоров и др.

Одной из ведущих российских компаний, имеющей успешный опыт лизингового финансирования клиентов различных отраслей промышленности и из всех регионов РФ, является лизинговая компания «УРАЛСИБ». Компания основана в 1999 году и входит в состав Финансовой Корпорации «УРАЛСИБ», являясь лидером среди универсальных лизинговых компаний. Приоритетным направлением развития компании является работа с предприятиями малого и среднего бизнеса. В продуктовое предложение ООО «ЛК УРАЛСИБ» входит два вида продуктов: стандартные лизинговые продукты для предприятий малого и среднего бизнеса (80% от плана новых продаж в 2013 г.) и корпоративные продукты для крупных и средних предприятий (20% от плана новых продаж в 2013 г.).

Определив свою миссию, как развитие реального сектора экономики и предпринимательской активности населения, повышение конкурентоспособности и инновационности российских предприятий, компания является хорошим примером эффективности и клиентоориентированности бизнеса для других подобных компаний. «ЛК УРАЛСИБ» обладает широкой в России филиальной сетью продаж и осуществляет лизинговое финансирование приобретения всех видов оборудования, транспорта и коммерческой недвижимости для крупных компаний, а также предприятий малого и среднего бизнеса. Кроме того, у компании есть собственное оборудование, которое она передает в лизинг, причем все оно застраховано.

Успешное развитие лизингового рынка зависит от двух важных факторов: стабильность макроэкономической ситуации и успешность проведения необходимых преобразований. Перспективы развития ООО «ЛК УРАЛСИБ» позитивные, о чем свидетельствуют следующие цифры: объем нового бизнеса по итогам 2012 г. составил 29,4 млрд. руб., что на 10% превышает показатель за предыдущий период. При этом рост доли продаж розничных продуктов превысил 42% и увеличился с 21% в 2011 г. до 30% в 2012г. Доля розничных сделок в продажах 2012г. увеличилась с 79% до 89% и достигла 3 540 сделок с прогнозом роста до 91% в 2013г. Одновременно изменяется структура лизингового портфеля в сторону увеличения количества розничных сделок (84% – 2012 г., 79% – 2011г.).

Таким образом, несмотря на проблемы, которые существуют области лизинговых сделок, российский лизинг успешно развивается, накапливает опыт, вносит свой вклад в активизацию инвестиционной деятельности, о чем свидетельствует пример вышеприведенной компании.

Список литературы:

1. Годовой отчет о деятельности ООО «УРАЛСИБ». М.: Уралсиб, 2013.
2. www.leasing.uralsib.ru

Яковлев И.В.

СГУ им. Н.Г. Чернышевского.

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КАК СУБЪЕКТ ГРАЖДАНСКОГО КОНТРОЛЯ (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Сегодняшняя экономическая ситуация Саратовской области является далеко не самой эффективной для дальнейшего развития в передовой регион в Поволжье. Однако способствовать изменению ситуации может развитие функций гражданского контроля,

наиболее заинтересованных в экономическом развитии области – предприниматели. Консолидированные группы предпринимателей на наш взгляд должны, и могут исполнять функции гражданского контроля через бизнес – объединения. При этом наиболее авторитетным и влиятельным из них является Торгово-промышленная палата Саратовской области, реализующая в своей деятельности полномочия субъекта гражданского контроля.

Сегодняшняя ситуация, в которой находится Саратовская область, когда долг региона постоянно растет, при условии, что региональная власть принимает далеко не самые эффективные методы избавления от задолженности, например реструктуризация долга из долга частным организациям в государственный долг, вызывает справедливые опасения в периодике¹.

Структура экономики любого региона такова, что основные поступления в бюджет обеспечиваются крупными налогоплательщиками. Большая часть крупных налогоплательщиков ушла из Саратовской области в ходе процесса слияния с другими предприятиями и организациями в конце 90 – начале 2000-х, что повлияло на объем собираемых налогов и сборов. Принимаемые руководством области меры являются недостаточными для развития экономического потенциала региона, хотя и весьма существенными для повышения интереса к предпринимательству. Например, в соответствии с законом Саратовской области «О режиме наибольшего благоприятствования для инвесторов в Саратовской области» от 28 июня 2007 года № 116-ЗСО, инвесторам, являющимися налогоплательщиками на территории региона предоставляются следующие льготы, в течение пяти лет – ставка налога на прибыль – 13,5 %, транспортный налог – 0% и ставка налога на имущество организаций – 0,1 %. А в соответствии с Постановлением Правительства Саратовской области от 27 ноября 2007 г. № 412 – П «Об установлении размера арендной платы за земельные участки и сроков ее внесения», устанавливается минимальный размер годовой арендной платы за земельные участки, находящиеся в собственности Саратовской области, для реализации соответствующих приоритетным направлениям развития Саратовской области целей.

Контрольные цифры, заложенные в бюджете на 2014 год, подтверждают самые неблагоприятные прогнозы. Дефицит областного бюджета в 2014 году составит 7453400,0 тыс. рублей. А согласно характеристикам на 2015 и 2016 цифры будут составлять соответственно 4802800,0 тыс. рублей и 3510500,0 тыс. рублей. Однако там же мы находим цифры, устанавливающие предельный объем государственного внутреннего долга области на 2014 год в сумме 50079800,0 тыс. рублей, на 2015 год в сумме 54409500,0 тыс. рублей и на 2016 год в сумме 56607800,0 тыс. рублей, что говорит о крайней степени оптимистичности законодателя в сфере финансового планирования.

Изменить ситуацию, на наш взгляд, может наращивание финансового и экономического благосостояния области. Сделать это возможно только благодаря совместным действиям власти и общества. При этом важнейшим инструментом во взаимодействии общества (в лице предпринимателей) и власти должна стать связь между гражданским обществом (в лице бизнес-объединений) и органами государственной и муниципальной власти.

Существующие в России бизнес-объединения, активно функционируют под эгидой союзов, советов и иных форм общественных объединений. В Саратовской области, например, функционирует «Совет бизнес-объединений», включающий в себя следующие объединения: Торгово-промышленная палата Саратовской области; СРОО «Опора России»; региональное отделение Российского союза промышленников и предпринимателей Саратовской области; региональное отделение Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»; Клуб Добросовестных Предпринимателей и т.д. Всего на террито-

¹ Например: Государственный долг Саратовской области составляет 40 миллиардов рублей. URL: <http://news.sarbc.ru/main/2013/09/17/142579.html> (Дата обращения 20.03.2014); Саратовская область стала одним из 7 регионов с самым проблемным госдолгом URL: <http://www.4vsar.ru/news/46208.html> (Дата обращения 20.03.2014)

рии области действует 15 организаций включенных в «Совет бизнес-объединений», возглавляет который Максим Фатеев – руководитель ТПП Саратовской области. Приоритетным направлением работы Совета является защита законных прав предпринимателей в отношениях с органами власти и выработка общих подходов по наиболее важным вопросам развития экономики.

О природе торгово-промышленной палаты, как о субъекте гражданского контроля говорит тот факт, что согласно уставам, и нормативно правовым актам, она осуществляет ряд полномочий связанных с экспертизой нормативно-правовых актов. В законе «О торгово-промышленных палатах», находит свое отражение следующее положение, что, торгово-промышленная палата: «организует взаимодействие между субъектами предпринимательской деятельности, их взаимодействие с государством в лице его органов, а также с социальными партнерами»¹.

В деятельности Торгово-промышленной палаты Саратовской области можно выделить несколько направлений связанных с осуществлением гражданского контроля:

1. ТПП Саратовской области выступает с представлением позиции бизнес-кругов в органах исполнительной и законодательной власти в вопросах:

а) Совершенствования гражданского и трудового законодательства, антимонопольного законодательства и законодательства о налогах и сборах;

б) Совершенствования законодательства о развитии малого и среднего предпринимательства и т.д.

2. Способствует сокращению административных барьеров в вопросах взаимосвязи предпринимателей и государства.

3. Обеспечивает доступ к исполнению функций гражданского контроля представителями бизнес-объединений.

Из всего выше изложенного можно сделать вывод, что ТПП Саратовской области является важнейшим инструментом гражданского контроля в современной политико-правовой системе области.

Список литературы:

1. Государственный долг Саратовской области составляет 40 миллиардов рублей. URL: <http://news.sarbc.ru/main/2013/09/17/142579.html> (Дата обращения 20.03.2014); Саратовская область стала одним из 7 регионов с самым проблемным госдолгом URL: <http://www.4vsar.ru/news/46208.html> (Дата обращения 20.03.2014)

2. часть 2 статьи 4 закона РФ от 7 июля 1993 г. №5340-І «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации»

Яковлева И.В. к.э.н.

ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Сфера жилищно-коммунального хозяйства является одной из важнейших в экономической системе, так как формирует соответствующее качество жизни населения, культуру быта и образ жизни, во многом определяет социально-экономический потенциал территорий, их инвестиционную привлекательность.

Финансы организаций жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) обладают теми же свойствами, что и финансы предприятий других видов экономической деятельности, однако им присущи и некоторые специфичные особенности. В современной экономической литературе нет единой точки зрения на природу и сущность финансов. Так, Вознесенский Э.А. писал: «Общим абстрактным определением содержания финансов является понимание их как системы денежных отношений, имеющих императивную форму, выра-

¹ часть 2 статьи 4 закона РФ от 7 июля 1993 г. №5340-І «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации»

жающих перераспределение национального дохода общества, формирование и использование централизованных и децентрализованных денежных фондов в соответствии с действием объективных экономических законов»¹. По мнению Сабанти Б.М., финансы, напротив, охватывают лишь часть денежных отношений, возникающих при формировании и использовании фондов денежных средств для нужд государства. На уровне же предприятий создаются доходы, которые регулируются не финансами, а законами экономики, но которые служат базой для формирования общегосударственных ресурсов.² В то же время Казак А. Ю. отмечает, что финансы предприятий имеют место тогда, когда речь идет о предприятиях с государственной формой собственности, а во всех остальных случаях можно говорить не о финансах, а о денежном хозяйстве предприятий³.

Финансы различных предприятий имеют общие принципы, подходы и методы организации, обусловленные единством их сущности, однако отраслевые особенности, организационно-правовая форма и размеры предприятий существенно влияют на организацию финансов. В экономической литературе даны различные определения сущности финансов предприятий. Так, Родионова В.М. характеризует их как «денежные отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и их использованием на выполнение обязательств перед финансово-банковской системой и финансированием затрат по расширенному воспроизводству, социальному обслуживанию и материальному стимулированию»⁴. По мнению Ковалевой А.М., «финансы предприятия – это экономические, денежные отношения, возникающие в результате движения денег; на их основе на предприятиях функционируют различные денежные фонды»⁵. Романовский М.В. считает, что «финансы хозяйствующих субъектов – это относительно самостоятельная сфера системы финансов государства, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота их средств и выраженных в виде различных денежных потоков»⁶. Таким образом, концептуальные подходы отечественных экономистов к содержанию финансов можно условно разделить на «государственников», не признающих факта существования частных финансов (Б.М. Сабанти, А.Ю. Казак и др.), и на «негосударственников», признающих существование, наряду с государственными финансами, частного финансового хозяйства (В.М. Родионова, А.М. Ковалева, М.В. Романовский и др.).

В рыночных условиях взаимодействие и взаимозависимость двух звеньев финансовой системы не ослабевает. Создавая условия для развития конкуренции, обеспечивая правовую базу функционирования предприятий, государство способствует созданию условий устойчивого роста экономики в целом и отдельных предприятий в частности. Выполнение своих функций позволяет государству выступать участником воспроизводственного процесса через бюджетное финансирование строительства новых предприятий, поддержку социально значимых видов экономической деятельности, в том числе жилищно-коммунальное хозяйство.

Финансы предприятий ЖКХ являются ярким примером взаимозависимости звеньев финансовой системы. Они участвуют в формировании государственных финансовых фондов в качестве налогоплательщиков, администраторов арендных платежей и иных неналоговых доходов бюджета. Бюджетные средства, в свою очередь, направляются на реконструкцию и строительство объектов ЖКХ.

Для жилищно-коммунальных предприятий особое значение приобретает, тот факт, что с одной стороны, им необходимо возместить расходы на производство и реализацию

¹ Вознесенский Э.А. Финансы как стоимостная категория. М.: Финансы и статистика, 1985. 159 с.

² Сабанти Б.М. Теория финансов. М.: Менеджер, 1998. 167 с.

³ Финансы, денежное обращение и кредит: Учеб. пособие/А.Ю. Казак и др., Под ред. А.Ю. Казака. – Екатеринбург: РИФ «Солярис», 2001. 200 с.

⁴ Родионова В.М. Финансы. М.: Финансы и статистика. 2001. 430 с.

⁵ Ковалева А.М. Финансы. М.: Финансы и статистика, 2000. 416 с.

⁶ Финансы предприятий: Учебник/Под ред. проф. М.В. Романовского. СПб.: Бизнес-пресса, 2000. 528 с.

услуг и получить прибыль для производственного и социального развития, с другой стороны, наряду с количественными показателями финансово-экономической деятельности применяется система качественных показателей, оценивающих уровень жилищно-коммунальных услуг (качество, экологическая безопасность, надежность и т.п.).

Отразим особенности реализации принципов коммерческого расчета в формировании финансов ЖКХ с учетом их отраслевой специфики. Так, требование хозяйственной самостоятельности для предприятий ЖКХ является относительным принципом функционирования, т.к. основным фактором его проявления выступает собственность. Предприятия этой сферы, в частности коммунальные, являясь локальными монополиями, и находящиеся в муниципальной собственности, не могут выбирать потребителей, поставщиков топлива и электроэнергии. Их услуги должны предоставляться всем гражданам, проживающим в данном территориальном образовании, поэтому территория функционирования конкретного коммунального предприятия совпадает с его границами. В тоже время государство должно регулировать тарифную политику коммунальных предприятий. Связанные с регулированием ограничения являются объективно необходимыми из-за указанных технологических особенностей отрасли.

Определения содержания производимых услуг как чистых общественных благ вызывает конфликт интересов общества и внутреннего менеджмента жилищно-коммунального хозяйства. Реализация такого принципа как самофинансирования организаций жилищно-коммунального комплекса, по своей организационно-правовой форме являющихся коммерческими предприятиями, выступает источником возникновения риска. Последний проистекает из права менеджмента самостоятельно распоряжаться частью прибыли, получение которой – одно из условий осуществления самофинансирования. При этом неизбежно возникает конфликт интересов, с одной стороны, предприятий, стремящихся увеличить потребление, а с другой – общества, заинтересованного в минимизации затрат на производство благ. Поэтому хозяйственная самостоятельность предприятий должна быть ограничена правами распоряжения ресурсами, необходимыми исключительно для осуществления технологического процесса предоставления услуг потребителям.

В сфере ЖКХ нецелесообразным является соблюдение принципа самофинансирования вследствие возникновения риска повышения общественных издержек на производство услуг. За неимением возможности функционировать за счет собственных источников предприятия этого сектора экономики финансируются за счет бюджетных средств. Однако для активизации процесса модернизации объектов жилищно-коммунальной инфраструктуры необходимы также и внебюджетные ресурсы. Следствием этого является софинансирование, которое относится, скорее всего, к требованиям, нежели принципам, т.к. данный вопрос в науке считается дискуссионным.

Следующий принцип – создание финансовых резервов. Его реализация обусловлена влиянием факторов, независимых от содержания деятельности. Например, на ритм работы большинства предприятий жилищно-коммунального комплекса оказывают влияние факторы сезонности: в летний период сокращается производство тепловой энергии из-за отсутствия отопления, в ночное время уменьшается потребление энергии и топлива на горячее водоснабжение, не работает внутригородской транспорт, ритмичность городской жизни (увеличение водопотребления в выходные дни). Эти факторы влияют на периоды поступления доходов в течение года.

Таким образом, деятельность большинства предприятий жилищно-коммунального сектора характеризуется неравномерностью поступлений доходов и осуществления расходов, поэтому возникают сезонные разрывы, для погашения которых они должны создавать ремонтные фонды, резервы предстоящих расходов, привлекать краткосрочные кредиты.

Преобладание потоковой формы организации финансовых ресурсов производителей ряда видов жилищно-коммунальных услуг, по нашему мнению, выступает источни-

ком возникновения некоторых современных проблем этого сектора экономики. Особого внимания заслуживает вопрос создания собственных финансовых резервов предприятиями с сезонным характером оказания услуг.

Ранее эта задача рассматривалась как полностью решенная, поскольку в рамках одной формы собственности, доминирующей в коммунальном хозяйстве и в настоящее время, целесообразной являлась концентрация финансовых резервов в составе бюджетной системы государства. Но по мере организационного обособления видов деятельности, ранее входивших в состав технологически и организационно единого комплекса ЖКХ, обостряется проблема оперативного управления источниками финансирования кассовых разрывов, порождающая конфликты интересов вновь создаваемых институциональных единиц и снижающая прозрачность каналов движения денежных средств.

В такой ситуации забюрократизированный процесс бюджетного финансирования служит причиной регулярного сезонного ухудшения финансового положения муниципальных предприятий, истощения их оборотных средств и накопления просроченной кредиторской задолженности. Из-за неудовлетворительного финансового состояния ограничены и возможности банковского кредитования этого сектора.

Таким образом, рациональным представляется формирование коммунальными предприятиями самостоятельно управляемых резервных фондов, имеющих сбалансированную структуру по финансовым и натурально-вещественным показателям. Немаловажным является и то обстоятельство, что наличие собственных финансовых резервов у конкретных предприятий служит дополнительным стимулом привлечения внимания частных инвесторов, особенно кредитных учреждений, к этой сфере приложения капиталов.

Ключевым инструментом повышения эффективности деятельности предприятий является централизованная система организации финансовых потоков и бюджетирования, позволяющая оптимизировать издержки, основываясь на прогнозных показателях, способных повысить их предсказуемость и управляемость.

Список литературы:

1. Вознесенский Э.А. Финансы как стоимостная категория. М.: Финансы и статистика, 1985. 159 с.
2. Сабанти Б.М. Теория финансов. М.: Менеджер, 1998. 167 с.
3. Финансы, денежное обращение и кредит: Учеб. пособие/А.Ю. Казак и др., Под ред. А.Ю. Казака. – Екатеринбург: РИФ «Солярис», 2001. 200 с.
4. Родионова В.М. Финансы. М.: Финансы и статистика. 2001. 430 с.
5. Ковалева А.М. Финансы. М.: Финансы и статистика, 2000. 416 с.
6. Финансы предприятий: Учебник/Под ред. проф. М.В. Романовского. СПб.: Бизнес-пресса, 2000. 528 с.

Якушева Т.В. к.ю.н., доцент; Якушев И.И.

Алтайский государственный университет

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ОТПРАВЛЕНИЯ ПРАВОСУДИЯ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

В статье подчеркивается, что общепризнанные правила и процедуры обеспечения прав несовершеннолетних в уголовном судопроизводстве, сформулированы в документах ООН. При отправлении правосудия по делам несовершеннолетних следует применять международные правила.

Действующее российское законодательство в отношении несовершеннолетних, а также практика его применения все больше ориентируется на общепризнанные принципы и нормы международного права¹.

¹ Долбнин А.И. Международные стандарты и их применение при назначении наказаний несовершеннолетним // Законы России. 2013. №2. С.97-102.

По мнению Л.И. Беляевой, международные стандарты – это принятые на международном уровне правила, требования, принципиальные положения, направленные на совершенствование деятельности государств как внутри страны, так и на международном уровне¹.

В статье 15 Конституции РФ, указано, что общепризнанные принципы и нормы международного права являются составной частью ее правовой системы.

Проводимая государством политика в сфере производства по уголовным делам в отношении несовершеннолетних, ориентирует ее на соблюдение общепризнанных в мировом сообществе стандартов.

Об этом свидетельствует и постановление Пленума Верховного Суда РФ от 1 февраля 2011 № 1 «О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних»².

В частности, при рассмотрении уголовных дел в отношении несовершеннолетних судам наряду с соблюдением уголовно-процессуального законодательства РФ надлежит учитывать положения Конвенции о защите прав человека и основных свобод (1950 г.), Конвенции о правах ребенка (1989 г.), Минимальных стандартных правил Организации Объединенных Наций, касающихся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинских Правил, 1985 г.), Миланского плана действий и Руководящих принципов в области предупреждения преступности и уголовного правосудия в контексте развития и нового международного экономического порядка (1985 г.), Руководящих принципов Организации Объединенных Наций для предупреждения преступности среди несовершеннолетних (Эр-Риядских руководящих принципов, 1990 г.)³.

Также учету подлежат и другие официальные документы, например, Рекомендации N Rec (2003) 20 Комитета Министров Совета Европы государствам-членам «О новых подходах к преступности среди несовершеннолетних и о значении правосудия по делам несовершеннолетних». Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законодательством Российской Федерации, судам в соответствии с требованиями ч. 3 ст. 1 УПК надлежит применять правила международного договора.

Нормы международного права фактически формируют правила обращения с несовершеннолетними, совершающими преступления, включающие в себя в качестве структурных элементов профилактические меры; обеспечение гарантий соблюдения права человека в отношении несовершеннолетних правонарушителей; применение мер, альтернативных лишению свободы; отказ от назначения наказания несовершеннолетним в виде смертной казни или пожизненного тюремного заключения⁴.

Необходимо отметить, ключевой идеей всех международных правовых актов в области борьбы с преступностью несовершеннолетних является признание приоритетности профилактических мер над карательными.

Признание несовершеннолетнего активным субъектом общественных отношений и ввиду физической и умственной незрелости имеющим комплекс специфических прав впервые было закреплено в Декларации прав ребенка, принятой на Ассамблее Лиги Наций в Женеве в 1924 г.⁵, получившей известность как Женевская декларация прав ребенка.

¹ См.: Беляева Л.И. Международные стандарты, касающиеся предупреждения преступности несовершеннолетних // Вопросы ювенальной юстиции. 2010. №2. С.16

² См.: Российская газета. 2011. 11 февраля.

³ См.: Русанова О. Проблемы развития уголовной юстиции по делам несовершеннолетних // Проблемы законности. 2012. №120. С.247-258.

⁴ См.: Куринова К.И. Понятие современной преступности несовершеннолетних и ее специфические черты // Закон и право. 2010. №7. С.89-92.

⁵ См.: Декларация прав ребенка (1924): Сборник нормативных документов по правам человека. М., 1994.

Особое место среди международных актов, касающихся принципиально важных вопросов в сфере обеспечения прав ребенка, условий обращения с несовершеннолетними правонарушителями, занимает Конвенция о правах ребенка, принятая резолюцией № 44/25 Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций от 20 ноября 1989г.¹ Согласно ст. 1 указанной Конвенции «ребенком является каждое человеческое существо до достижения 18-летнего возраста, если по закону, применимому к данному ребенку, он не достигает совершеннолетия ранее». В Конвенции ребенок впервые рассматривается как личность, имеющая права, которые государства, ратифицировавшие Конвенцию, обязаны уважать и гарантировать.

По нашему мнению, соблюдение международно-правовых норм и приведение Российского законодательства в соответствии с международными стандартами – основное обязательство, принимаемое государством на себя при подписании международных соглашений, которое направлено на обеспечение социальной справедливости для несовершеннолетних.

Список литературы:

1. Долбнин А.И. Международные стандарты и их применение при назначении наказаний несовершеннолетним // Законы России. 2013. №2. С.97-102.
2. Беляева Л.И. Международные стандарты, касающиеся предупреждения преступности несовершеннолетних // Вопросы ювенальной юстиции. 2010. №2. С.16
3. Российская газета. 2011. 11 февраля.
4. Русанова О. Проблемы развития уголовной юстиции по делам несовершеннолетних // Проблемы законности. 2012. №120. С.247-258.
5. Куринова К.И. Понятие современной преступности несовершеннолетних и ее специфические черты // Закон и право. 2010. №7. С.89-92.
6. Декларация прав ребенка (1924): Сборник нормативных документов по правам человека. М., 1994.
7. Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. 1990. № 45. СТ. 955

Яцко В.А., к.т.н., доцент

Новосибирский государственный технический университет

НЕЧЕТКИЙ ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ МУЛЬТИПЛИКАТИВНОЙ МОДЕЛИ

Рассматривается новый подход к анализу влияния различных факторов на результирующий показатель, основанный на использовании нечетких величин. Показано, что известные методы факторного анализа не позволяют в должной мере учесть неоднозначность оценок влияния различных факторов. Приведены результаты исследования нечетких величин, описывающих влияние факторов для случая мультипликативной модели.

Факторный анализ является одним из наиболее популярных приемов экономического анализа. Использование этого подхода позволяет разложить изменение результирующего показателя, зависящего от нескольких факторов, на отдельные составляющие, обусловленные изменением только одного фактора. Однако, применение на практике методов факторного анализа наталкивается на целый ряд проблем [1]. В данной работе рассматривается довольно простой случай классической детерминированной двухфакторной мультипликативной модели вида

$$Z = X \cdot Y, \quad (1)$$

где Z – результирующий показатель; X, Y – факторные показатели.

¹ См.: Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. 1990. № 45. СТ. 955.

Тогда изменение значения результирующего показателя Z можно представить в следующем виде

$$\Delta Z = Z_1 - Z_0 = \Delta Z(\Delta X) + \Delta Z(\Delta Y), \quad (2)$$

где Z_0, Z_1 – значение результирующего показателя в базисный и сравниваемый периоды соответственно; $\Delta Z(\Delta X), \Delta Z(\Delta Y)$ – величины прироста результирующего показателя вследствие изменения факторов X и Y .

Для решения задачи вычисления частных приростов $\Delta Z(\Delta X)$ и $\Delta Z(\Delta Y)$ было предложено множество методов, описанных, например, в работе ¹: метод дифференциального исчисления; индексный метод; метод цепных подстановок; метод простого прибавления неразложимого остатка; метод взвешенных конечных разностей; логарифмический метод; метод дробления приращений факторов; интегральный метод оценки факторных влияний. В работе [2] описан достаточно новый метод конечных приращений. К сожалению, в большинстве случаев все эти методы дают различные значения частных приростов $\Delta Z(\Delta X)$ и $\Delta Z(\Delta Y)$, что соответственно, вызывает обоснованные сомнения в достоверности результатов факторного анализа, а это, в свою очередь, препятствует выработке адекватных управленческих решений.

Наиболее известным и часто применяемым является метод цепной подстановки, когда

$$\begin{aligned} \Delta Z(\Delta X) &= (X_1 - X_0) \cdot Y_0, \\ \Delta Z(\Delta Y) &= X_1 \cdot (Y_1 - Y_0), \end{aligned} \quad (3)$$

где X_0, Y_0 – значения соответствующих факторов для базисного периода; X_1, Y_1 – для сравниваемого периода.

Очевидно, что результат подобного разложения зависит от выбранной последовательности факторов. Можно отметить, что всего возможно два варианта разложения. Для получения однозначного результата разложения были предложены различные правила, определяющие «оптимальную» последовательность факторов. Например, сначала должен идти количественный фактор (объем реализации в натуральном выражении, число работающих, объем выпуска и т.п.), а затем качественный (цена, зарплата, себестоимость и т.п.). Понятно, что такие «правила» весьма субъективны, поэтому и предлагались другие варианты разложения (2), позволяющие, по мнению их авторов, получить обоснованное и однозначное решение указанной задачи. Несмотря на достаточно широкий спектр предлагаемых решений, наиболее часто используется метод цепных подстановок из-за его кажущейся простоты, что во многих случаях может приводить к существенным искажениям при оценке значимости влияния факторов. В качестве общего недостатка всех вышеуказанных методов разложения можно отметить, что в их основе лежит попытка найти «однозначное» и «оптимальное» разложение. Например, в работе [1] на странице 133 утверждается, что «интегральный метод факторного анализа устранил неоднозначность оценки влияния факторов и позволил получить наиболее точный результат». При этом тут же отмечается, что «результаты расчетов по интегральному методу существенно отличаются от того, что дает метод цепных подстановок или модификации последнего». Таким образом, видно, что в зависимости от выбора того или иного метода детерминированного факторного анализа аналитик получает совершенно различные оценки вклада факторов в изменение обобщающего показателя.

В данной работе предлагается отказаться от попыток найти такое «однозначное» разложение в случае двухфакторной мультипликативной модели, а рассмотреть все возможные варианты разложений, таким образом, определив минимальную и максимальную границы изменения элементов разложения (2), а также задав некоторую меру для различных вариантов разложения путем введения нечетких переменных с соответствующими функциями принадлежности.

Для этого рассмотрим различные возможные траектории изменения факторов X и Y . На рисунке 1 приведены три варианта траекторий, которые наиболее часто предполагаются

при проведении факторного анализа методом простого прибавления неразложимого остатка [3]. Можно отметить, что вариант 1 соответствует модели (3) и наиболее часто используется при факторном анализе методом цепной подстановки. Вариант 2 соответствует модели

$$\begin{aligned}\Delta Z(\Delta X) &= (X_1 - X_0) \cdot Y_1, \\ \Delta Z(\Delta Y) &= X_0 \cdot (Y_1 - Y_0)\end{aligned}\quad (4)$$

и практически никогда не используется. Вариант 3 соответствует модели

$$\begin{aligned}\Delta Z(\Delta X) &= (X_1 - X_0) \cdot \frac{Y_0 + Y_1}{2}, \\ \Delta Z(\Delta Y) &= \frac{X_0 + X_1}{2} \cdot (Y_1 - Y_0).\end{aligned}\quad (5)$$

Очевидно, что на практике такие траектории изменения факторов X и Y встречаются нечасто.

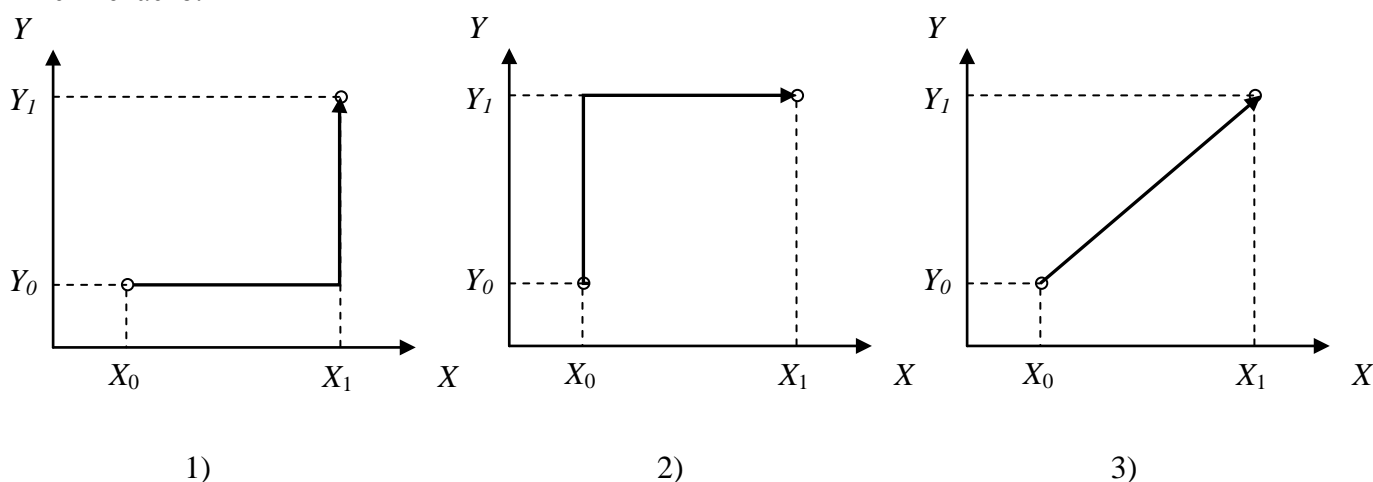


Рисунок 1. Возможные траектории изменения факторов X и Y

Введем в рассмотрение множество возможных траекторий изменения факторов X и Y (примеры таких траекторий приведены на рисунке 2). Подобных траекторий существует бесконечно много, при этом для каждой такой траектории можно рассчитать соответствующие значения частных приростов $\Delta Z(\Delta X)$ и $\Delta Z(\Delta Y)$. На рисунке 3 приведены примеры траекторий, которым соответствуют равные значения частных приростов, т.е. для этих траекторий выполняется $\Delta Z(\Delta X) \equiv \text{const}_X$ и $\Delta Z(\Delta Y) \equiv \text{const}_Y$. Можно показать, что хотя таких траекторий бесконечное множество, для них можно указать некоторую меру – в данном случае это длина отрезка AB . Отметим, что траектории, приведенные на рисунке 1, являются частным случаем траекторий, приведенных на рисунках 2 и 3.

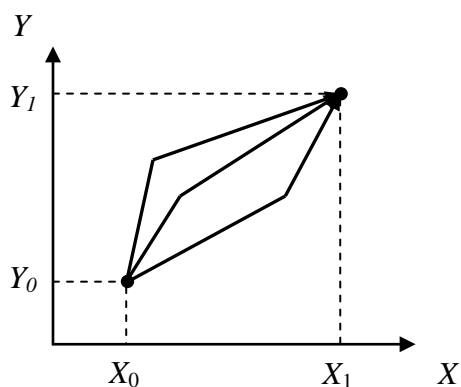


Рисунок 2 – Примеры возможных траекторий изменения факторов X и Y

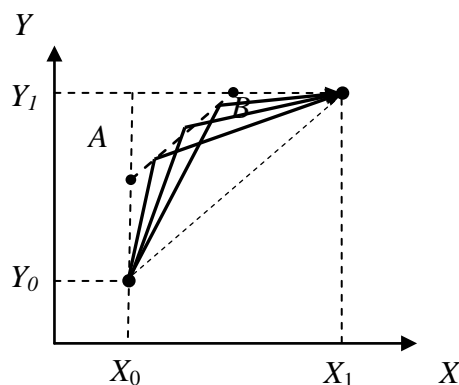


Рисунок 3 – Примеры траекторий, для которых $\Delta Z(\Delta X) \equiv \text{const}_X$ и $\Delta Z(\Delta Y) \equiv \text{const}_Y$

В результате, используя длину отрезка AB в качестве меры («вероятности») и выполнив необходимое условие нормировки $\max \mu(x)=1$ для функции принадлежности нечеткой величины, мы сможем построить функции принадлежности для частных приростов $\Delta Z(\Delta X)$ и $\Delta Z(\Delta Y)$. На рисунке 4 приведен примерный график функции принадлежности для $\Delta Z(\Delta X)$. Соответствующее аналитическое выражение имеет вид

$$\mu_{\Delta Z(\Delta X)}(x) = \begin{cases} 2 \frac{x - \min \Delta Z(\Delta X)}{\max \Delta Z(\Delta X) - \min \Delta Z(\Delta X)}, & \min \Delta Z(\Delta X) \leq x < \frac{\min \Delta Z(\Delta X) + \max \Delta Z(\Delta X)}{2}, \\ 2 \frac{\max \Delta Z(\Delta X) - x}{\max \Delta Z(\Delta X) - \min \Delta Z(\Delta X)}, & \frac{\min \Delta Z(\Delta X) + \max \Delta Z(\Delta X)}{2} \leq x \leq \max \Delta Z(\Delta X), \end{cases} \quad (5)$$

где $\min \Delta Z(\Delta X)$, $\max \Delta Z(\Delta X)$ – минимальное и максимальное значения частного прироста $\Delta Z(\Delta X)$.

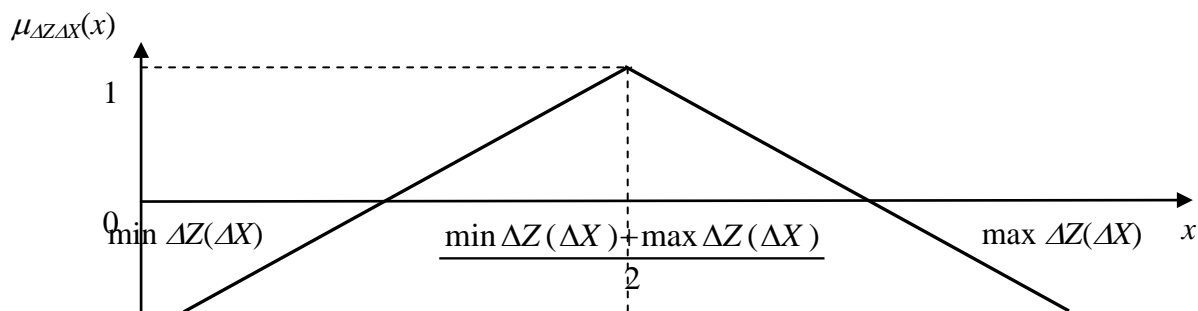


Рисунок 4 – Примерный график функции принадлежности $\mu_{\Delta Z(\Delta X)}(x)$

Рассмотрим результаты использования предложенного подхода на примере данных, приведенных в статье Т.И. Наседкиной [4]. К сожалению, в статье не указано какой метод факторного анализа использовался. По-видимому, в примере использовался метод простого прибавления неразложимого остатка (вариант 3).

Пример. Провести анализ изменения объема произведенной товарной продукции (ТП) в результате изменения фондоотдачи (ФО) и величины основных фондов (ОФ). Объем товарной продукции возрос на 16798 тыс. руб. При анализе использовалось соотношение

$$\text{ТП} = \text{ФО} \times \text{ОФ}.$$

Таблица 1

Исходные данные для расчетов

	Товарная продукция (ТП)	Основные фонды (ОФ)
Данные базисного периода (в млн руб.)	84,204	59,058
Данные отчетного периода (в млн руб.)	101,002	55,181

Таблица 2

**Результаты факторного анализа
производственно-хозяйственной деятельности (в тыс. руб.)**

Факторы	Нижняя граница прироста ΔTP	Верхняя граница прироста ΔTP	Центр тяжести нечеткой величины	По данным Наседки- ной Т.И.
Изменение фон- доотдачи (ΔFO)	22325.8	23894.4	23110.1	23110.1
Изменение вели- чины основных фондов (ΔFO)	-7096.4	-5527.8	-6312.1	-6312.1

Можно заметить, что в случае анализа фактора фондоотдачи расхождение в возможных оценках довольно незначительное (порядка 3,4% относительно усредненного значения прироста). В случае же анализа фактора изменения величины основных фондов расхождения в возможных оценках прироста довольно значительные (порядка 12,5% относительно усредненного значения прироста).

Таким образом, предлагаемый подход с использованием теории нечетких множеств позволяет существенно расширить аналитические возможности факторного анализа за счет того, что появляется возможность мультивариантного анализа воздействия различных факторов на результирующий показатель, что в свою очередь позволяет повысить обоснованность принимаемых управленческих решений.

Список литературы:

1. Баканов М., Мельник М., Шерemet А. Теория экономического анализа. – М: Финансы и статистика, 2008.
2. Блюмин С.Л., Суханов В.Ф., Чеботарев С.В. Экономический факторный анализ. – Липецк: ЛЭГИ, 2004.
3. Югенбург С.М. О разложении абсолютных приростов по факторам// Ученые записки по статистике. – М.: АН СССР, 1955.
4. Наседкина Т.И. Диагностика эффективности функционирования хозяйствующего субъекта в целях обеспечения его антикризисной устойчивости// Управленческий учет, №12, 2009.

СОДЕРЖАНИЕ

Пивоварова М.А., Караульная Д.М. ИННОВАЦИЯ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДУХА.....	3
Платонова Т.Е. ДВУХМЕРНАЯ СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ.....	7
Подольникова Е.М. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АГРОБИЗНЕСЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ.....	10
Понарина Н.Н. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА: ВЕРСИИ И ДИСКУССИИ	12
Прохоров В.В. СТРАТЕГИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ОБЪЕМА ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА	15
Раджабова А.О., Пудовкина О.И. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	17
Раджабова Э.И., Джабирова М.Д., Гаирбекова Б.Д. ПЕРСПЕКТИВЕН ЛИ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ?.....	18
Рашева Н.Ю. ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТНО-МОДУЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	20
Романов А.П., Ткалина И.В., Григорьев В.П., ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ЛЕСОСЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ).....	24
Романов А.П., Ткалина И.В., Григорьев В.П. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСОСЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	27
Романов А.П., Ткалина И.В., Григорьев В.П. ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ).....	29
Русановская М.А. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	30
Рындина И.В. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС	33
Садыкова Ю.Д., Фазрахманов И.И. ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА С ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	34
Сайфутдинова Л. Р., Ахметкиреева А.Р. СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРОЕКТА ПБУ «УЧЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ» И МСФО (IAS) 19 «ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ».....	37
Салахутдинова Э.Р., Бударина Я.Е. ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ.....	39
Салахутдинова Э.Р., Николаева У.С. НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ ПРИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	42

Сафина А.А. ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЦЕПОЧКИ В НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	43
Селезнева М.Л. ВНЕДРЕНИЕ МСФО 19 «ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ» В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	46
Селюнина Л.С. РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	47
Семенова И.Ю. НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РФ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА	50
Сергиевский Е.С. РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ, КАК УСЛОВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	51
Сидоровнина И.А. ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ И ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛЕЙ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА И ОБЛАСТИ	54
Скавыш Н.А. ПРОЦЕДУРА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	59
Смаилов Т.Х., Салауатова Д.М., Джумабаева Б.Ш. РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ – РОСТ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	60
Смирнова Н.В. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	62
Спиридонов А.С. СТРУКТУРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ	65
Стародубцева Ю.В., Косьмина О.И. ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ И ИХ РЕШЕНИЕ	67
Стародубцева Ю.В., Сенюгина И.А. РОЛЬ ТРАНСПОРТА ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ. ПЕРСПЕКТИВЫ СУДОСТРОЕНИЯ	70
Стародубцева О.А. ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА – ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ	74
Стребкова Л.Н. ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА УСЛУГ В ТУРИЗМЕ	78
Стряпчева И.А. РЕФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОЦЕССОВ В ОБЩЕСТВЕННОМ СЕКТОРЕ.....	80
Суворова Л. А., Чепурко Г. В. ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО	82
Суворова Л. А., Сенюгина И. А. СОГЛАШЕНИЕ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ.....	84
Сумская Т.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ	86

Сушкова Т.В., Щукина М.З. УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ПРОДАЖ ООО «МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ».....	89
Тарифьян Д.К. НОВЫЕ СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ: ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ	91
Тасмаганбетов А.Б., Кигашева М.Ж. ПЕСРПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАСТАНА	92
Толпыкин В.Е., Пигарева Е.В. РОСТ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТРУЖЕНИКОВ – ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ В УСПЕШНОМ ПРОВЕДЕНИИ АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И РЕФОРМ В АПК.....	94
Троянова Е.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	96
Тудегешева И.Ю., Елисеева А.А., Махнова К.И. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ	98
Турганбаев М. А., к.э.н., доцент, Бимбетова Б.С., Есжанова Э.Ж. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТҰРҒЫН ҮЙ САЛАСЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ	100
Фаррахова Ф.Ф. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗЕМЕЛЬНО-КАДАСТРОВЫХ РАБОТ	102
Фаррахова Ф.Ф., Галеева А.А. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОАО «МИЯКИМОЛЗАВОД»	105
Фролова О.Н. НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	108
Хабилов Г.А., Галиуллина А.А. О ФОРМИРОВАНИИ РЕЗЕРВА НА ПОКРЫТИЕ УБЫТКОВ НЕДОПОЛУЧЕНИЯ ПРОДУКЦИИ.....	111
Халитова А.Х. СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ ПОЛИТИЧЕСКИХ ВЫБОРОВ	113
Халтурина Е.Н. ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ.	116
Ханбикова Л.А., Фаррахетдинова А.Р. КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»	119
Хатукай С.А., Кубашичев А.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ	120
Хлопотова Ю.С. ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....	123
Хмурович С.Л. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АНАЛИЗА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	124
Хутыз Б.И. ПРОБЛЕМЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	126
Цыганова Т.Б. АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ: ИХ ПРИМЕНЕНИЕ ПРИ АУДИТЕ	127

Чабан А. А. ТУРИЗМ В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	129
Чехов А.В. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	131
Чиназирова С.К. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ	133
Чистякова Е.В. ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДВЫБОРНОЙ АГИТАЦИИ В РФ	136
Чубинец Ю.Н. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАНОВОЙ И УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ.....	138
Чувашева К.Ю., Хабиров Г.А. РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В МУСП СОВХОЗ «УРАЛ» ЗИЛАЙСКОГО РАЙОНА РБ.....	140
Чумакова М.К., Гашумов Р.А. ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА СОЦИАЛЬНУЮ ПОДДЕРЖКУ ГРАЖДАН РОССИИ.....	142
Шавель С.И. ГАРМОНИЗАЦИЯ МЕТОДИК АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	145
Шайбакова С.Н., Галлямова Т.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА.....	147
Шахшина А.К. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ.....	149
Щербак А.А. ПРОЦЕСС СТАНОВЛЕНИЯ БРЕНДОВОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ В ПСИХОЛОГИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ.....	157
Юлуева Я.С., Фаррахова Ф.Ф. УЧЕТ ЗАТРАТ, ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ КОНЕВОДСТВА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СПК «АКМУРУН» БАЙМАКСКОГО РАЙОНА.....	159
Язовских Е.В. ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ...	164
Яковлев И.В. ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КАК СУБЪЕКТ ГРАЖДАНСКОГО КОНТРОЛЯ (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	162
Яковлева И.В. К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	164
Якушева Т.В., Якушев И.И. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ОТПРАВЛЕНИЯ ПРАВОСУДИЯ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ	167
Яцко В.А. НЕЧЕТКИЙ ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ МУЛЬТИПЛИКАТИВНОЙ МОДЕЛИ	169

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