

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ  
РАЗВИТИЕМ СОВРЕМЕННОГО  
ОБЩЕСТВА: ТЕНДЕНЦИИ,  
ПРИОРИТЕТЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ,  
ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ  
ОБЩЕНАУЧНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ**

Материалы международной  
научно-практической конференции

(10 октября 2014г.)

**Часть 2**

**Новосибирск  
Саратов  
2014**

УДК 338: 316:34  
ББК 65+60+67  
У 67

*РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:*

д-р.экон.наук, проф. Л.А. Миэринь (отв. ред.)  
канд. экон. наук, доц. С.С. Чернов (отв. ред.)  
канд. экон. наук, доц. Е.Н. Троянова  
канд. экон. наук, доц. М.А. Еремеев

**У67 Управление** инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности: Материалы международной научно-практической конференции (10 октября 2014г.). – В 3-х частях. – Ч.2. / отв. ред. С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 174 с.

ISBN 978-5-9905719-2-1

Содержание материалов конференции составляют научные статьи, исследования, материалы грантов отечественных и зарубежных ученых, в которых излагается теория, методология и практика полученных результатов в области экономики, социологии, философии, управления, права, финансов.

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

**ISBN 978-5-9905719-2-1**

УДК 338: 316:34  
ББК 65+60+67

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

© Академия управления ООО, 2014

© Авторы статей, 2014

**Евтушенко Ю.Л., к.и.н, доцент, Кононенко С.В.**  
*Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

### **УПРАВЛЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ**

*В статье проанализированы теоретические подходы в области менеджмента организаций, определены особенности функционирования системы управления персоналом, выявлены методы координации деятельности персонала в организации, рассмотрены принципы управления персоналом.*

Эффективность работы любой организации, предприятия во многом зависит от качества управленческой деятельности, т.е. подходов, принципов, методов управления.

Управленческая деятельность в современных условиях является одним из важнейших факторов функционирования предприятий и организаций. Реформирование внутреннего управления в последнее время стало основой преобразования всего хозяйственного механизма предприятий [1].

В настоящее время обозначились следующие научные подходы к управлению организацией: интеграционный, маркетинговый, функциональный, динамический, воспроизводственный, процессный, нормативный, количественный, административный, поведенческий, ситуационный, системный.

Интеграционный подход нацелен на исследование и усиление взаимосвязей между отдельными подсистемами и элементами системы менеджмента, стадиями жизненного цикла объекта управления, уровнями управления по вертикали и горизонтали.

Маркетинговый подход предусматривает направленность управляющей подсистемы на потребителя: улучшение качеств объекта в соответствии с нуждами потребителя, экономия ресурсов за счет улучшения качества, сбережение ресурсов в производстве за счет объема производства, научно-технического прогресса, использования системы менеджмента.

Содержание функционального подхода заключается в закреплении и отработке механизмов реализации зафиксированных за подразделениями функций.

При динамическом подходе объект управления рассматривается в динамическом развитии, причинно следственных связях и соподчиненности, при этом осуществляется ретроспективный анализ и перспективный прогноз.

Воспроизводственный подход ориентирован на регенерацию производства товаров для удовлетворения потребностей рынка с меньшими совокупными затратами на единицу полезного эффекта.

Процессный подход предусматривает управление процессом и каждой из входящих в него работ с применением особых методических приемов, достаточно хорошо разработанных и позволяющих исключить ошибки.

Сущность нормативного подхода состоит в установлении нормативов управления по всем подсистемам менеджмента: целевой, функциональной, обеспечивающей.

Содержание количественного подхода заключается в переходе от качественных оценок к количественным при помощи математических, статистических методов, инженерных расчетов, экспертных оценок и т.д.

Смысл административного подхода определяется регламентацией функций прав, обязанностей, нормативов качества, затрат, элементов систем менеджмента в нормативно-правовых актах.

Целью поведенческого подхода является повышение эффективности организации за счет возрастания роли человеческих ресурсов. Наука о поведении содействует увеличению результативности труда, как отдельного работника, так и организации в целом.

Ситуационный подход характеризуется пригодностью различных методов управления в зависимости от конкретной ситуации [2].

При системном подходе любой объект рассматривается как комплекс взаимосвязанных элементов, имеющий выход, вход, цель, связь с внешней средой и обратную связь. Важнейшими принципами системного подхода являются:

- процесс принятия решения, который начинается с выявления и четкого определения конкретных целей;
- анализ возможных альтернативных путей достижения цели;
- определение целей отдельных подсистем, которые не должны вступать в конфликт с целями всей системы;
- восхождение от абстрактного к конкретному;
- единство анализа и синтеза логического и исторического;
- выявление в объекте разнокачественных связей и взаимодействий [3].

Проанализировав теоретические подходы в области менеджмента организаций, сформулируем принципиальные положения (основные характерные особенности) современного управления.

1. Поэтапный отказ от управленческого рационализма классических школ менеджмента, согласно которому успех предприятия определяется воздействием управления на внутренние факторы производства.

2. Рассмотрение предприятия как целостной системы, позволяющей исследование предприятия в единстве его составных частей, которые неразрывно связаны с внешней средой, причем границы предприятия с внешней средой проницаемые.

3. Применение к управлению ситуационного подхода, согласно которому вся организация внутри предприятия есть реакция на различные воздействия извне.

4. Признание необходимости разработки и реализации системы стратегического управления предприятием.

5. Поворот бизнеса к управлению организационной культурой как системой ценностей, разделяемых персоналом и связанных с конечными целями предприятия.

6. Признание определяющего значения для будущего предприятия формирования и функционирования инновационного менеджмента, обеспечивающего восприимчивость предприятий к достижениям научно-технической мысли.

7. Осознание ведущей роли лидера в организации как носителя нового хозяйственного мышления, ориентированного на интеграцию усилий работников, на рациональный, оправданный риск, на использование куль-

турно-этических инструментов руководства.

8. Признание социальной ответственности управляющих как перед обществом в целом, так и перед персоналом организации.

Важнейшей составляющей менеджмента организации является управление персоналом. Персонал - один из наиболее сложных объектов управления в организации, поскольку в отличие от материальных фак-торов производства персонал обладает возможностью принимать решения и критически оценивать предъявляемые к ним требования.

Эффективное функционирование системы управления персоналом зависит от качества обеспечивающих подсистем, к которым относятся правовая, делопроизводственная, информационная, техническая, нормативно-методическая подсистемы.

Правовая подсистема включает комплекс средств правового воздействия на всю систему управления персоналом для повышения эффективности деятельности организации.

Делопроизводственная подсистема включает комплекс средств, связанных с организацией разработки и исполнением документов, обеспечивающих эффективное использование персонала организации.

Информационная подсистема включает определенный объем информации, позволяющей эффективно функционировать системе управления персоналом.

Техническая подсистема включает комплекс взаимосвязанных технических средств, позволяющих собирать, регистрировать, накапливать, передавать, обрабатывать и выводить в форме документов кадровую информацию. Технические средства подбираются, исходя из вида регистрируемой информации, объемов информации, требований к ее надежности, объемов и дальности передачи информации, сроков передачи информации, условий ее передачи, времени на передачу, частоты, скорости передачи, количества выдаваемой информации [4].

Координация деятельности персонала в организации осуществляется с помощью определенных методов: организационно-административных, экономических и социально-психологических.

К организационно-административным относят следующие методы:

- обязательного предписания (выражается, например, в приказах);
- согласительный (нахождение компромисса в процессе консультаций, коллективного обсуждения);
- рекомендации, пожелания;
- организационного регламентирования (установление нормирования, инструктирования).

Принципиальная особенность данных методов — субъективность. Они поощряют исполнительность, а не инициативу. Их эффективность в значительной степени зависит от руководителей и почти не зависит от исполнителей.

Экономические методы подразумевают способы реализации требований экономических законов путем использования экономических рычагов и стимулов (экономические нормативы, совершенствование оплаты и стимулирование труда, дифференциация оплаты труда по отраслям, профессии, сложности, условиям интенсификации труда).

Социально-психологические методы — это совокупность способов осуществления управленческих воздействий на персонал, основанные на использо-

вании закономерностей социологии и психологии. Основная цель этой группы методов — формирование благоприятного морально-психологического климата в коллективе для самореализации всех членов коллектива предприятия.

Основные требования к системе, структуре и организации управления людьми отражены в следующих принципах управления персоналом.

Принцип умелого использования и сочетания единоначалия и коллегиальности в управлении. Сущность единоначалия как принципа управления состоит в единовластном управлении руководителем подчиненными на основе прав, предоставленных ему. Единоначалие призвано обеспечить эффективное, оперативное и надежное управление, крепкую дисциплину. В то же время, применение принципа единоначалия не исключает возможность коллегиальной подготовки решения и предполагает возможность делегирования полномочий, то есть предоставление части управленческой самостоятельности нижестоящим органам управления и должностным лицам в пределах их компетенции.

Емким по содержанию и методам реализации является принцип научной обоснованности управления. Научный подход в управлении требует комплексного учета всех факторов экономического развития, объективных экономических законов и тенденций развития общества.

Суть принципа плановости состоит в разработке основных задач, планов развития организации, которые в порядке последовательности и сроков выполнения предстоит решить в будущем.

Принцип сочетания прав, обязанностей и ответственности обязывает каждого сотрудника организации нести ответственность за выполнение возложенных на него задач. Ответственность должна быть равна полномочиям, а мера наказания должна возрастать по мере увеличения полномочий.

Принцип мотивации предполагает применение различных методов мотивации с целью повышения эффективности работы организации.

Принцип стимулирования — процесс использования различных стимулов (моральных, материальных) с целью мотивации трудового поведения объектов управления. На практике, как правило, происходит сложное переплетение различных видов и форм организации стимулирования.

Принцип демократизации управления предполагает создание такой коллективной деятельности, при которой обеспечивается активное и равноправное участие в ней всех членов коллектива.

Принцип системности предусматривает тесную увязку решений экономического, социально-культурного и технологического характера в процессе управления. Это принцип определенного порядка принятий решений, взаимодействия и связи действий.

Принцип эффективности настоятельно требует достижения поставленных целей в короткий срок и с наименьшими потерями человеческой энергии.

Контроль и ответственность за исполнением решений — принцип проверки, постоянного наблюдения в целях надзора; необходимость, обязанность отдавать кому-либо отчет о своих действиях и поступках [5].

Таким образом, анализ влияния управленческих функций на эффективность работы организаций, предприятий свидетельствует об абсолютной зависимости результатов производства от качества и уровня управления. Персонал организации — ведущий фактор конкурентного преимущества, который необходимо сохранять и развивать, от которого зависят экономические и иные возмож-

ности организации. Поэтому управление персоналом должно быть направлено на полное использование способностей работника, его профессиональных знаний, умений, навыков и мотивов с целью повышения эффективности производства, прибыли и конкурентоспособности.

#### **Библиографический список.**

1. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Современные подходы к управлению предприятием. М., 2011. С. 67.
2. Игнатов В.Г., Албастова Л.Н. Теория управления. Ростов н/Д, 2014. С. 63.
3. Управление организацией / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломагиной. М., 2004. С. 122.
4. Чарахчян К.К., Филоненко Е.И. Управление в организации: менеджмент, организационное поведение, управление персоналом: учебно-методическое пособие. Армавир, 2008. С. 147.
5. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. М., 2010. С. 180.

*Еленев К.С., к.э.н., ведущий научный сотрудник кафедры финансового менеджмента  
Можаровская А.А., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления предприятием  
Андреев В.Н., к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
профессионального образования Московский государственный технологический  
университет «СТАНКИН»*

### **МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТАЛАНТЛИВОЙ МОЛОДЕЖИ НА ИНЖЕНЕРНЫЕ КАРЬЕРНЫЕ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ<sup>1</sup>**

*Настоящая работа посвящена вопросам привлечения талантливой молодежи к развитию в рамках инженерных карьерных траекторий. В работе представлен концептуальный подход к решению проблемы привлечения талантливой молодежи на инженерные направления подготовки и специальности.*

Сложившуюся на сегодняшний день ситуацию в сфере кадрового обеспечения промышленных предприятий можно охарактеризовать как острый дефицит инженерных работников высокой квалификации, обладающих обширными, междисциплинарными знаниями, способных к быстрой адаптации новых технологий, владеющих наравне с профильными техническими, также и коммуникативными компетенциями [2,4]. Это, в свою очередь, очерчивает круг задач по подготовке высококлассных инженерных кадров перед системой образования.

Можно констатировать, что в настоящее время основной акцент государственной политики в сфере инженерного образования делается на создании институциональных и инфраструктурных условий, обеспечивающих доступ обучающихся к новым технологиям (технопарки, центры коллективного пользования и прочее) и росту вовлеченности обучающихся в различные формы мобильности (в рамках сетевого взаимодействия вузов, трансфера обучающихся

<sup>1</sup> Работа подготовлена в рамках выполнения государственного задания на тему «Разработка и апробация инструментария мониторинга функционирования системы привлечения на бюджетные места для обучения по инженерным направлениям подготовки (специальностям) абитуриентов, имеющих высокие результаты ЕГЭ по профильным предметам, победителей и призеров предметных олимпиад»

между вузами в рамках перехода из бакалавриата в магистратуру, совмещения учебы и практик на предприятиях в рамках обучения на базовых кафедрах и работы над научно-техническими проектами) [3]. Вместе с тем, критически важным фактором обеспечения отдачи от государственных и частных инвестиций предприятий в подготовку квалифицированных инженеров является «качество» абитуриентов («на входе»), основным индикатором которого является сочетание проявленных талантов (наличие достижений) в профильных областях знаний (в том числе в математике, физике, информатике, химии) и наличие мотивации к построению инженерных карьерных траекторий. В этой связи высокую актуальность приобретают задачи системной диагностики восприятия талантливой молодежью перспектив развития в рамках инженерной траектории развития, а также создания комплексной системы привлечения талантливой молодежи к обучению по инженерным направлениям подготовки и специальностям (НП(С)).

Конкретизируя обозначенную выше проблематику и перенося ее в прикладную плоскость, можно сформулировать следующий вектор приложения совместных усилий образовательных учреждений, профильных предприятий и государственных структур различного уровня: необходимо разработать механизмы системного привлечения абитуриентов, имеющих высокие результаты ЕГЭ по профильным предметам, победителей и призеров предметных олимпиад к обучению по инженерным НП(С), и, что не менее важно, последующего трудоустройства выпускников по специальности на предприятиях приоритетных отраслей.

В соответствии с предлагаемой концепцией, выделяются три типа функциональных направлений деятельности, реализуемых в рамках системы комплексного привлечения талантливой молодежи к развитию в рамках инженерной карьерной траектории (далее – Системы):

*1) Процессы выявления талантливой молодежи*

В рамках данного процесса формируется система мероприятий - «сепараторов», призванных выявить склонность к инженерным дисциплинам, определить таланты. Данные мероприятия являются «точками входа» талантливой молодежи в систему, так как позволяют таланту проявиться. К числу таких точек входа могут относиться конкурсы, проекты, профильные олимпиады и другие. Наличие значительного количества подобных мероприятий (ориентированных на различный возраст участников) призвано обеспечить наполнение базы контактов молодых людей, когда-либо проявивших инженерные таланты и возможность их сопровождения в рамках инженерной траектории развития.

*2) Процессы развития/удержания талантов*

Залогом того, что талантливый учащийся сохранит лояльность инженерной карьерно-компетентностной траектории, является системное привлечение его к инженерному творчеству и развитие профильных компетенций в рамках уроков труда, ФЦГТУ (Федеральные центры технического творчества учащихся), а позже таких структур, как ЦТПО (Центры технологической поддержки образования), производственные практики и прочие [1]. Основной задачей подобных мероприятий является «фиксация» талантливой молодежи на инженерной траектории развития. Таланты, выявленные на мероприятиях – «сепараторах», должны быть, в первую очередь, привлечены к активности в рамках мероприятий – «фиксаторов».

### 3) Процессы вовлечения/удержания талантов

«Точками входа» в систему, помимо «сепараторов», должны стать мероприятия, призванные увлечь молодежь и убедить в перспективности развития в инженерных профессиях. Примером таких мероприятий могут служить мастер-классы, экскурсии на производство, соревнования в области робототехники и прочие. В то же время, данные мероприятия служат цели удержания на инженерной траектории тех, кто уже выбрал данное направление карьерно-компетентностного развития.

Данные мероприятия призваны играть роль «катализаторов» в рассматриваемой Системе привлечения и служить стимулом к переходу на инженерную траекторию развития. Обобщенный подход к формированию Системы представлен на рисунке 1.

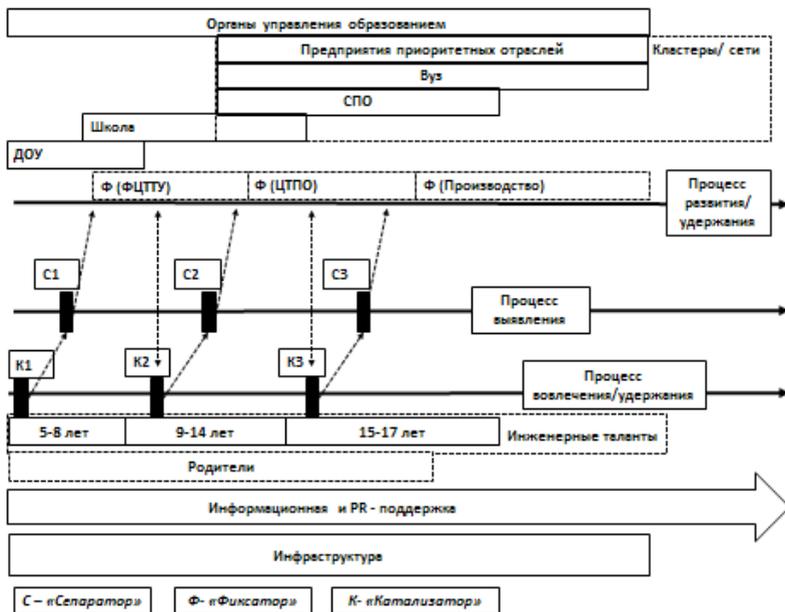


Рис. 1. Концептуальная схема построения Системы комплексного привлечения талантливой молодежи к развитию в рамках инженерной карьерной траектории.

Как видно, в соответствии с представленной схемой, Система должна охватывать все периоды профориентации (начиная с ранней), и вовлекать широкий круг заинтересованных сторон (стейк-холдеров), включая учреждения ДОУ, школы, вузы, СПО, предприятия приоритетных отраслей экономики, а также органы управления образованием. Важнейшей задачей Системы при данном подходе становится обеспечение конверсии при переходе от стадии оповещения и увлечения целевой аудитории («катализаторы») и «сепарирования» (выявления талантов) к активному системному участию талантов в

работе ФЦТТУ, ЦТПО и иных структур, позволяющих развить инженерные компетенции.

Обязательным условием развития Системы также является активная информационная и PR-поддержка позиционирования инженерных профессий как престижных и увлекательных как на молодежную целевую аудиторию, так и на аудиторию родителей. Эта поддержка должна быть основана на единой идеологической концепции продвижения инженерного образования как бренда.

Кроме того, необходимо обеспечить формирование инфраструктурных площадок, в том числе, на базе стратегических партнерств и кластерных проектов, поддерживающих открытость знаниевой среды, наличие оборудования, привлечение экспертов-наставников со стороны образовательных учреждений различных уровней, а также заинтересованных промышленных предприятий и организаций.

В рамках предлагаемой концепции целесообразно выстроить систему ключевых показателей эффективности в логике трех рассматриваемых направлений деятельности:

1) Эффективность процессов выявления талантов (количества точек «входа» в Систему по стране/региону, охват – количество талантов в единой базе контактов, динамика выявленных талантов – в разрезе возрастов, дисциплин, прочее);

2) Эффективность процессов развития / удержания (конверсия: количество вовлеченных в инженерное творчество по отношению к числу контактов в базе талантов, количество активных участников «инженерных» групп в социальных сетях, количество участников ФЦТТУ, ЦТПО, % победителей профильных олимпиад из числа участников Системы, средний балл ЕГЭ участников Системы, прочее);

3) Эффективность процессов вовлечения / удержания (охват мероприятий, конверсия: количество привлеченных в Систему на основе вовлекающих мероприятий, прочее).

Изложенная в настоящей работе концептуальная схема построения системы комплексного привлечения талантливой молодежи к развитию в рамках инженерной карьерной траектории указывает на острую необходимость следующих действий. Во-первых, создания условий для реализации инженерного потенциала талантливых молодых людей на основе системы комплексного привлечения, включающего процессы выявления, развития/удержания, вовлечения/удержания талантов на горизонте планирования не менее 7-10 лет. Во-вторых, обеспечения эффективной профориентационной деятельности без потери преемственности при переходе от одного уровня образования к другому. В-третьих, создания единых подходов и инструментария отбора талантливой молодежи на приоритетные программы ВПО инженерного профиля. В-четвертых, долгосрочной синхронизации кадровых потребностей предприятий и процессов подготовки кадров организациями ВПО при условии максимизации уровня развития востребованных компетенций выпускников. Отмеченные действия позволят учащимся идентифицировать себя, как потенциальных работников, на ранних этапах развития, образовательным организациям — поддерживать контингент обучающихся, осознанно сделавших свой выбор, а работодателям позволит всегда иметь необходимый кадровый резерв.

### **Библиографический список.**

1. Егоров С.Б. Техническое образование молодежи — центры технологической поддержки дополнительного образования детей // *Фундаментальные исследования*. - 2014. - № 6-5. - С. 920-927.
2. Еленев К.С. Президентская программа: инженеры в федеральном приоритете // *Ректор ВУЗа*. - 2013. - № 2. - С. 44-48.
3. Еленев К.С., Еленева Ю.Я. Сетевое взаимодействие как фактор инновационного развития вузов // *Современные проблемы науки и образования*. - 2013. - № 1. - URL: <http://www.science-education.ru/107-8508>.
4. Инженерное дело – основа развития России // *Аккредитация в образовании*. - 2014. - № 72. - URL

### ***Еремеев М.А., канд. экон. наук, доцент, докторант***

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет*

### **ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ**

*В статье предлагаются пути для формирования справедливой системы пенсионного обеспечения граждан РФ. Выявляются некоторые противоречия при назначении пенсии людей различных социальных слоев. Проводится сравнительный анализ пенсионных систем различных стран. В выводах статьи предлагается проведение конкретных мероприятий по повышению объективности назначения пенсионного довольствия.*

Не секрет, что большая часть населения России относится к нашей пенсионной системе скорее негативно. Те, у кого есть возможность, стараются создать к старости как можно больше накоплений в различных формах (счета в банках, покупка недвижимости, акций и прочее), не надеясь на щедрые выплаты со стороны государства при достижении пенсионного возраста. Та же часть населения, у которой нет возможности делать сбережения, ждут выход на пенсию без особого энтузиазма, даже скорее с опаской. И, в отличие от большинства развитых стран, перед нашими пенсионерами слишком часто встаёт вопрос, как же всё-таки прожить на государственную пенсию. В чём же причина такой ситуации? И как обстоят дела по этому вопросу в других странах? Попробуем разобраться.

Для начала рассмотрим историю развития пенсионной системы. Исторически пенсионное обеспечение использовалось для привлечения и удержания рабочей силы и как защита от бедности. Как национальные системы, пенсионное обеспечение сформировалось в первой половине XX века. Именно в это время получение пенсии стало законным правом граждан.

Наступление старости для людей, живущих результатами своего труда, в большинстве случаев было чревато нищетой. Изначально солидарность поколений решала данную проблему: родители содержали детей до трудоспособного возраста, а дети родителей после трудоспособного возраста. В XX столетии такая система дала сбой, и во многих странах государство вынуждено было законодательно установить такую солидарность поколений в виде пенсионной системы. То есть постоянно возрастающая часть работающего населения обеспечивала меньшую часть пенсионеров.

К концу прошлого столетия в результате снижения рождаемости и уве-

личения продолжительности жизни ситуация с воспроизводством населения существенно изменилась. Возрастная структура населения, имеющая форму пирамиды, стала переворачиваться острием вниз, тем самым уменьшающаяся часть работающих вынуждена была содержать увеличивающуюся часть нетрудоспособных граждан.

Система современного рыночного хозяйства, основанная на монетаристской теории, подсказала удобный для капитала и адекватный для нее выход из этой ситуации. Он заключался в том, что каждый должен копить на свою будущую пенсию. Это соответствовало психологии индивидуализма и порождало длинные деньги для инвестиций. Тезис о том, что только накопительная схема пенсионирования способна предотвратить коллапс пенсионной системы и обеспечить достойную жизнь пожилым членам общества внедряли в общественное сознание в 1990-е годы в основном не социальные институты мирового сообщества, а экономические и финансовые.

Однако не все одобряли данный тезис. Отдельные международные эксперты высказывали мнение о том, что не финансовая схема пенсионирования играет решающую роль в пенсионном обеспечении, а система администрирования. Накопительная схема также как и солидарная зависит от тех экономических возможностей, которыми будет располагать поколение плательщиков пенсий. Немало сомнений в реализации накопительного элемента было высказано и по поводу неразвитости фондовых рынков стран, переходящих на новые схемы пенсионирования. Эксперты МОТ прямо заявляли, что накопление средств на будущие пенсии посредством вложения в государственные ценные бумаги практически ничем не отличается от солидарной системы, так как при этом финансовая нагрузка будущих работников не снижается. Они будут вынуждены помимо страховых отчислений в пенсионную систему платить дополнительные суммы налогов с тем, чтобы возвращать государственный долг.

Директор департамента социальной защиты Международного бюро труда Колин Гильон считает, что связь между старением, накопительными системами и совокупным накоплением является достаточно запутанной и, возможно, временно подает надежды на решение проблемы, которое, однако, просто откладывается на более позднее время.

Еще более убедительно высказался на Экспертном совете «Российской газеты» (21 февраля 2007 г.), советник Международной ассоциации пенсионных и социальных фондов: «На мой взгляд, когда нас пугают большой демографией, что вот, мол, уменьшится количество работающих и страховая система прокормить пенсионеров не сможет, а потому нужно вводить накопление, проявляют изрядное лукавство. Сегодня условно 10 работающих содержат одного пенсионера, через какое-то время получим обратную картину. Один будет работать, а десять - нуждаться в социальной помощи. Ну и скажите: кто и как будет этих десятиерых содержать? И какую помощь окажут накопленные векселя? Ведь как ни крутите, все равно продукт потребления этих десяти человек будет создавать лишь один работник. Поэтому все разговоры о накопительной системе от лукавого. Я считаю, что она придумана для удовлетворения интересов финансовых структур».

Надо сказать, что не все страны бывшего соцлагеря и постсоветского пространства решились включить накопительные схемы в обязательные системы. К ним в частности относятся Чехия, Словения, Беларусь и другие. Очевид-

но, положительным примером для них были развитые страны «старой» Европы, которые, несмотря на гораздо худшую демографическую ситуацию, активно поощряют добровольные пенсионные накопления, но не вводят их в обязательные системы. Те же страны, которые решились ввести обязательные пенсионные накопления (например, Россия, Польша, Венгрия, Казахстан и др.), даже в условиях роста мировой экономики и относительной стабильности геополитической ситуации в мире столкнулись с рядом трудно разрешимых проблем. Так, реформа в Польше привела к существенному снижению коэффициентов замещения.

Остаются также нерешенными проблемы:

- идентификации перечисляемых работодателями средств (платежи неизвестного происхождения);
- низкой доходности частных фондов, которая в значительном числе случаев не покрывает реальный уровень инфляции.

В Российской Федерации проблемы обязательной накопительной пенсии состоят еще и в том, что средства на ее формирование являются федеральной собственностью, а решения по их использованию передаются тем, на чьих счетах они копят. При этом формально ответственность государства сохраняется независимо от того частная или государственная управляющая компания будет заниматься накоплением средств. В то же время в принудительной накопительной системе государство не дает каких-либо гарантий хотя бы сохранности этих накоплений. Тем самым в этом сегменте пенсионной системы имеет место подмена социальных рисков на финансовые.

Мировой финансовый кризис и складывающееся экспертное мнение о несостоятельности современных финансовых институтов для эффективного и устойчивого развития ставят под сомнение накопительные схемы пенсионирования. Тем более они не приемлемы для небогатых стран с общим низким уровнем оплаты труда и высокой его дифференциацией, к которым и относится Россия. Отчисления от низких зарплат большинства работников не создают необходимой базы для капитализации. В то же время высокодоходные работники способны использовать большее разнообразие объектов для вложения собственных средств на старость и с большей эффективностью капитализировать откладываемые средства.

Тезис о неперспективности солидарных систем пенсионного страхования следует подвергнуть серьезной проверке. Когда ссылаются на известные демографические изменения в результате цивилизационных изменений, то обычно говорят о чрезмерной нагрузке на заработную плату будущих поколений работников. В то же время, страны мирового сообщества существуют с достаточно разной страховой нагрузкой на заработную плату и нельзя сказать, что в странах с большей нагрузкой ситуация хуже, чем в странах с меньшей нагрузкой. Но главное состоит в том, что при снижении рождаемости и увеличении продолжительности жизни нагрузка на работающее поколение никаким решительным образом не изменяется.

Во-первых, увеличение продолжительности жизни не означает продления нетрудоспособного возраста. Это предоставляет возможность увеличивать пенсионный возраст и страховой стаж для получения пенсий с высоким коэффициентом замещения.

Во-вторых, процесс воспроизводства рабочей силы состоит из трех фаз, одна из которых является рабочим периодом. В этот период зарабатываются

средства для существования ее обладателей во всех фазах. И расходы на детей являются такой же нагрузкой на зарплату работника, как и содержание стариков посредством солидарных систем пенсионного страхования. Тем самым при изменении структуры населения увеличение одной нагрузки компенсируется снижением другой.

Имеют место и другие резервы солидарных систем пенсионного страхования. Так, решение проблемы гендерного неравенства приводит к тому, что во многих странах возраст выхода на пенсию женщин приравнивается к мужскому. Глобализация мировой экономики ведет к перемещению большинства масс работников из стран с преимущественно молодым населением в страны со стареющим населением и т.д.

Все эти направления можно успешно использовать в рамках солидарной пенсионной системы, но правительства ряда стран не желают проводить непростые меры совершенствования этой системы и пытаются идти, как им кажется, более легким и надежным путем. К этому их подталкивают финансовые круги собственных стран и международных институтов.

К сожалению, тенденция сворачивания солидарных систем не единственное направление изменений в пенсионном страховании, по которому идут властные структуры немалого числа стран. Индивидуализация взносов и выплата, переход от систем с установленными выплатами к системам с установленными взносами и другие изменения все чаще вводятся в солидарные системы. Из них исчезает или почти исчезает внестраховое перераспределение в пользу низкодоходных работников, которое составляет отличительный признак социального страхования.

При оценке пенсионного обеспечения, как правило, оперируют усредненными и далеко не полными данными, из-за чего трудно понять как, кому и на сколько получаемые пенсии поддерживают жизненный уровень при выходе на пенсию. При озвучивании низкого среднего коэффициента замещения пенсией заработка забывают о том, что для чиновников достаточно 15 летнего стажа, чтобы их пенсия составляла 75% заработка, что средняя зарплата, которая принимается в расчет коэффициента замещения, складывается из таких крайностей, что она равным счетом ничего не отражает. Когда 20% наемных работников «съедают» более 50% фонда оплаты труда, то коэффициент замещения рассчитанный по средней зарплате, ничего не говорит о поддержке пенсией жизненного уровня большинства наемных работников.

Пенсионная система России, как и все социальное страхование, чрезмерно огосударствлена. Поэтому многие решения по данным вопросам подвержены влиянию сиюминутных политических интересов. Политическая ангажированность системы приводит к накоплению проблем, которые в будущем не смогут решаться безболезненным способом.

Пенсионная система не может обходиться без внестрахового перераспределения, так как строгое соответствие между взносами и выплатами, особенно в условиях долгожительства, приводит к тому, что низкооплачиваемые работники при среднем страховом тарифе не сформируют себе пенсионного капитала достаточного для удовлетворительного уровня жизни в пенсионном возрасте.

Когда формировались параметры пенсионной системы 2002 г. многие нарекали на чрезмерное перераспределение средств из одних отраслей в другие, в частности из ТЭКа бюджетникам, и внутриотраслевом – от более высокоопла-

чиваемых к низкооплачиваемым. Очевидно, им представлялось, что мера перераспределения зависит от разработчиков новой системы, которые подтверждали стремление к адекватности размера пенсий объему страховых отчислений, зависящих от уровня заработка и продолжительности уплаты.

Практика же показала, что мера перераспределения определяется такими объективными критериями как уровень оплаты труда, его дифференциация и ставка страховых взносов. Высокая доля базовой пенсии после реформы 2002 г., которая выполняет роль фактора внестрахового перераспределения, обусловлена тем, что велика доля работников, которые в рамках строго страховых правил не могут сформировать себе пенсию соответствующую хотя бы убогому прожиточному минимуму пенсионера в России.

После увеличения страхового тарифа в 2011 г. до 26%, который далеко не самый высокий для цивилизованных стран, у российской пенсионной системы остается большой финансовый резерв в виде платежей самих застрахованных. Достаточно низкий и главным образом недифференцированный подоходный налог предоставляет свободу маневра при введении страховых платежей для застрахованных. Так, это может быть возврат в систему пенсионирования одного процентного пункта от оплаты труда, который был в свое время включен в подоходный налог или что более перспективно введение страхового платежа в размере существенно превышающем символический один процент с параллельной дифференциацией подоходного налога, таким образом, чтобы для бедных этот процент платежа извлечь из ставки подоходного налога, а для богатых – ввести дополнительно к ставке подоходного налога. Поскольку фонд оплаты труда 80% работников примерно равен оплате 20% высокооплачиваемых работников, то реализация предложенного с общественной точки зрения будет не только безболезненной, но и справедливой, и соответствующей принятым в мире нормам налогообложения.

Независимо от способа формирования средств на пенсионное обеспечение (страховой, бюджетный, накопительный или смешанный) их объем должен обеспечивать такой уровень жизни в старости, который не принципиально отличается от уровня жизни работника. Иными словами пенсия должна составлять величину близкую к стоимости текущего потребления работника аналогичной профессии.

К пенсионному возрасту работник подходит с накопленным личным имуществом долгосрочного пользования, а в богатых странах нередко со значительной долей капитализированной части заработной платы, обеспечивающий дополнительный доход. Казалось бы, что в бедных и просто небогатых странах коэффициент замещения должен быть выше, чем в богатых, так как доля текущего потребления в заработках их населения существенно выше, но этого не происходит, по причине низкого уровня оплаты труда в них, из которой нельзя выделить существенную часть на будущее потребление. Заработная плата является источником воспроизводства работающего и подрастающего поколения работников. Пенсия – источник существования доживающего поколения, поэтому вольно или неволью при дефиците средств на воспроизводство рабочей силы отдается предпочтение действующим и будущим работникам. Дабы этот процесс не носил стихийный характер, и эгоизм поколений был сбалансирован, основы пенсионного законодательства должны четко формулировать задачи установления приоритетного права работников на пенсионное обеспечение и

его уровень. Основы пенсионного законодательства должны учитывать положения МОТ, МАСО и других международных организаций формирующих социальные нормы для всего цивилизованного мира.

В заключение отметим, что проблемы пенсионного обеспечения на основе социального страхования находятся по большей части вне рамок пенсионной системы. Низкие пенсии большей части пенсионеров обусловлены низким уровнем официальной заработной платы. Кроме того, по-прежнему в России очень велика доля работников, получающих так называемую «чёрную» и «серую» заработную плату.

Финансовая несбалансированность пенсионной системы обусловлена не демографическим фактором - рост пенсионеров компенсируется снижением количества детей на одного работающего. Ее причины лежат в некорректной финансово-налоговой политике государства.

#### **Библиографический список.**

1. Еремеев, М.А. Перспективы развития института заработной платы в российской экономике [Текст] / М.А. Еремеев // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. 2011. № 2 (40). С. 76 – 79.

2. Еремеев, М.А. Развитие механизма распределения фондов экономического стимулирования персонала [Текст] / М.А. Еремеев и др. // Методологические основы управления человеческими ресурсами: монография / Под ред. В.И. Долгого – Саратов: ООО Издательство «КУБиК», 2010. – С. 163 – 210.

3. Еремеев, М.А. Формирование механизмов оплаты, стимулирования и компенсации труда: [Текст]: монография / М.А. Еремеев. – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2012. – 170с.

*Ерёмина И.Ю., д.э.н., профессор кафедры управления трудом и персоналом  
ФГБОУ Российский Государственный Университет  
нефти и газа имени И.М.Губкина, г. Москва*

#### **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В НАУКЕ, ОБРАЗОВАНИИ И ПРОИЗВОДСТВЕ**

*Основная идеологическая и организационно-содержательная роль в области инновационного развития страны принадлежит системе образования, особенно высшего профессионального образования во взаимосвязанной цепочке «наука - образование-производство».*

На сегодняшний день меры, которые должны приниматься органами власти в области интеграции системы образования, науки и производства, в нашей стране фактически отсутствуют (локальность конкретных сдвигов в контексте взаимодействия образования, науки и производства здесь не учитывается).

Жёсткая централизация вузовского образования не дает возможности производственным организациям участвовать в подготовке специалистов. В случае изменения государственной политики по развитию взаимосвязей «высшая школа-наука-производство», которая была бы направлена на разработку механизмов адаптации образования, науки и производства к новым экономическим условиям, такая возможность вполне реальна.

Существуют и другие объективные причины нерешенности многих вопросов в интеграционных процессах - это различия в существующих, требующих значительной корректировки, принципах государственного регулирования

образовательной и научной деятельности в Российской Федерации, а именно:

- образовательная деятельность, в отличие от научной, относится к категории лицензируемых видов деятельности;
- образовательные организации, в отличие от научных организаций, могут существовать только в форме образовательных учреждений;
- научная и образовательная системы нашей страны различаются по организационной структуре.

Достаточно четкая классификация образовательных учреждений по уровням образования плохо сопрягается со сложной классификацией научных учреждений: виды научных направлений (наука академическая, вузовская, ведомственная); внутри каждого направления существуют фундаментальные и прикладные исследования, ведущиеся определенными организациями [1]. В России за последние годы реформ число ведомственных научных центров сократилось в семь раз, хотя «мировой опыт показывает востребованность структурной перестройки бизнеса и промышленности в пользу наукоемких секторов. Именно это позволяет достаточно быстро повысить темпы роста и долю страны в мировой торговле» [2,4,5].

Таким образом, приоритетное отношение к сферам науки и высшего образования должно определяться такой образовательной политикой, которая в основных своих характеристиках могла бы соответствовать мировым тенденциям функционирования высшего образования в передовых странах: США, Японии, Германии, Франции, Великобритании, в том числе и в сфере инновационных систем. Из таких характеристик необходимо выделить:

- развитие систем высшего профессионального образования в макроструктуре «образование-наука-производство»;
- организационное и финансовое обеспечение научных исследований в области современных направлений развития высшего образования и науки в базовых вузах инновационно-исследовательской направленности;
- разделение функций различных вузов в соответствии с избранной моделью выпускаемых специалистов;
- совершенствование разнообразных форм последипломного обучения;
- интенсивное развитие непрерывного образования.

Целостность и полномасштабность образовательной системы определяет связь производства и труда со сферами науки и образования. Усилия внутри каждой сферы должны приводить к продвижению в двух других сферах и выступать критерием эффективности функционирования и развития каждой из сфер. Тем не менее, по оценкам экспертов, на сегодняшний день спрос на технологические инновации остается относительно низким и не соответствует условиям достижения устойчивого экономического роста. Количество производственных организаций в России, приобретающих интеллектуальные разработки для использования в своей деятельности, то есть запатентованные оригинальные идеи и передовые технологии, в настоящее время составляет менее 3%. Показатели развития НИОКР пока отстают от среднемировых показателей. Удельный вес инновационно-активных организаций в России в последние три года находится на уровне 9%, что значительно ниже, чем не только в странах ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития (там этот показатель составляет около 50%), но и в странах Восточной Европы (Румыния - 28%), Словения - 32%, Польша - 38%) [3].

В России основной формой взаимодействия вузов и производственных

организаций является содействие трудоустройству, то есть взаимодействие вузов и организаций через рынок труда. Трудоустройство является самым очевидным результатом деятельности вуза как «производителя» квалифицированных специалистов.

В нашей стране у преподавателей высшей школы, ученых и работодателей возникает осознанная необходимость в дальнейшем развитии реализуемых ими различных видов проактивности, включая выход на междисциплинарный и практически ориентированный уровень. В России существует определенный опыт в сфере двусторонней интеграции: преподаватели вузов, как правило, наряду с преподаванием всегда занимаются исследовательской работой; в составе многих университетов есть НИИ, ориентированные на практическую реализацию научных идей.

В целом, значение взаимодействия образования и, в частности, университетов с научной и производственной сферами определяется структурой инновационной образовательной государственной политики: 1)воспроизводство знаний, в том числе с потенциальным рыночным спросом, путем проведения фундаментальных и поисковых исследований в Российской академии наук, других академиях наук, имеющих государственный статус, а также в университетах страны; 2)проведение прикладных исследований и технологических разработок в государственных научных центрах Российской Федерации и научных организациях промышленности, внедрение научно-технических результатов в производство; 3)производство конкурентоспособной инновационной продукции; 4)подготовка кадров по организации и управлению в сфере инновационной деятельности.

Традиция трехсторонних взаимодействий только начинает формироваться. Интеграционные инициативы в науке, образовании и бизнесе отражают социально-экономические изменения в стране. Высшая школа и наука наряду с другими инфраструктурами были вынуждены в условиях рыночной экономики изменить способ функционирования. Интеграция производства, науки и образования определяет интеллектуализацию всех сфер деятельности, является источником общественного развития и экономического роста.

#### **Библиографический список.**

1. Ерёмкина И.Ю., Алексеевичева Ю.В. ПУТИ МОБИЛИЗАЦИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ НАУКИ И ЕЁ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ЦЕЛЯХ ОЖИВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НИИ ТНН»// Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2013. № 8. С. 17-22.

2. Ерёмкина И.Ю., Ячник Д.В. РОСТ МЕНЕДЖЕРСКОЙ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ //Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2012. № 7. С. 36-43.

3.Ерёмкина И.Ю., Джигоева Ф.А., Погребняк Н.В. Труд персонала: аудит кадров, дуальность и непрерывность их обучения. – Монография. – Берлин, Германия, Изд-во: Lap Lambert Academic Publishing, 2014.

4. Симонова И.Ф., Еремина И.Ю., Идигова Л.М. ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ЮЖНОГО РЕГИОНА РОССИИ// Нефть, газ и бизнес. 2013. № 12. С. 13-16.

5. ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ. - Монография / Еремина И. Ю.; Федеральное агентство по образованию РФ, Российский гос. ун-т нефти и газа им. И. М. Губкина. Москва, 2009.

**Еремина Е.В., к.э.н., доцент, Холина Е.В., магистрант**  
*Саратовский государственный технический  
университет имени Гагарина Ю.А.*

### **К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДАХ ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

*В статье рассмотрены синдицированное кредитование и кредитные линии, показана их роль в развитии долгосрочного финансирования, в том числе в реализации инвестиционных и инновационных проектов.*

В современных российских условиях большое значение приобретает долгосрочное кредитование предприятий и организаций, которое позволяет указанным субъектам реализовывать в частности инвестиционные и инновационные проекты. Рассмотрим такие современные методы предоставления долгосрочных финансовых ресурсов как кредитование путем открытия кредитной линии и синдицированное кредитование.

В Положении о порядке кредитования (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения) № 54-П открытие кредитной линии представляет собой соглашение/договор «о максимальной сумме кредита, которую заемщик сможет использовать в течение обусловленного срока и при соблюдении определенных условий соглашения».

С организационно-экономической стороны рассматриваемая форма кредитования имеет ряд особенностей. Прежде всего это касается заемщиков. В отличие от некоторых других разновидностей банковских кредитов данный кредит, во-первых, предоставляется исключительно юридическим лицам. Во-вторых, клиентами являются преимущественно крупные предприятия. В-третьих, заемщиками выступают предприятия, испытывающие не разовую кратковременную потребность в заемных средствах, а постоянную потребность в использовании кредита. Это не только экономические субъекты с равномерным крупным оборотом оборотного капитала, но и предприятия с сезонным характером производства. В-четвертых, потребителями данного кредита становятся лишь те клиенты, которые открыли свои счета в кредитном учреждении. В-пятых, заемщиками могут быть только надежные в финансовом отношении клиенты, имеющие I или II класс кредитоспособности.

Согласно российской практике, кредитные линии дифференцируются по способу установления лимита:

1) общая сумма предоставленных клиенту-заемщику денежных средств не превышает максимального размера (лимита), определенного в соглашении/договоре («лимита выдачи»);

2) в период действия соглашения/договора размер единовременной задолженности клиента-заемщика не превышает установленного ему данным соглашением/договором лимита («лимита задолженности»).

Кредитным линиям принадлежит ведущая роль в обеспечении предприятий долгосрочными заемными средствами. Именно этот вид кредитования максимально отвечает требованиям, предъявляемым к финансированию инновационных проектов, а именно: обеспечивает предоставление средств на долгосрочной основе с возможностью единовременного использования всей суммы кредита или получения кредита частями в соответствии с графиком платежей или возникающими потребностями.

На практике возможны различные варианты инновационных про-

ектов, их разнообразие обусловлено самим новаторским характером инноваций, в результате чего ряд проектов требует единовременного вложения основного объема средств, необходимых для реализации проекта. Другие проекты нуждаются в постепенном вложении средств на протяжении длительного периода, например, при создании нового механизма, состоящего из большого количества узлов, каждый из которых создается на базе внедрения инновационной технологии. В таком случае сначала выпускаются и испытываются отдельные узлы, затем на протяжении определенного времени производятся испытания изделия в сборке, затем выявляются недостатки и начинается работа по их устранению. На каждом из этих этапов должно поступить финансирование, причем заранее спрогнозировать точные сроки возникновения потребности в средствах невозможно. Так, нельзя заранее предсказать, возникнут ли проблемы в работе нового узла, и потребуется ли время на их устранение.

Удовлетворению таких потребностей в финансовых средствах максимально способствует использование кредитных линий. При финансировании проектов первого вида, проектов, требующих единовременного вложения основного объема средств, заемщиком сразу выбирается весь лимит кредитной линии. Во втором случае, при реализации проектов, нуждающихся в постепенном вложении средств на протяжении длительного периода, лимит кредитной линии расходуеться частями, и каждая часть средств поступает заемщику в нужное ему время, без дополнительного оформления.

Кредитные линии позволяют инноваторам организовать финансирование еще и для предприятий, систематически внедряющих новшества. Это могут быть какие-то периодические небольшие изменения в изделиях или регулярное изготовление каких-либо комплектующих для других предприятий на основе внедрения инноваций. Такая деятельность сопряжена с периодическим вложением денежных средств, их освоением, получением коммерческого результата, возвратом займов, после чего цикл повторяется снова. Такое финансирование может быть обеспечено на основе кредитной линии с лимитом задолженности.

Еще более активную роль в долгосрочном финансировании призваны сыграть синдицированные кредиты. Можно без преувеличения сказать, что будущее инновационного финансирования – в синдицированном кредитовании.

В рамках такого объединения риск, связанный с долгосрочным кредитованием, распределяется между участниками, что позволяет банкам – членам объединения поддерживать свои ликвидные резервы на более низком уровне.

Особое место в таких объединениях принадлежит банковским синдикатам, которые создаются для осуществления на совместной основе кредитных, гарантийных или иных кредитно-финансовых операций. Синдицироваться могут торговые кредиты, проектное финансирование, корпоративные кредиты, лизинговые сделки, кредитные линии, аккредитивы и т.д.

Создание банковских синдикатов, как правило, преследует такие цели: увеличение масштабов операций путем привлечения дополнительных ресурсов, распределение рисков, сохранение определенного уровня ликвидности. Существенной мотивацией синдицированных объединений является возможность участия в престижной синдицированной сделке, налаживания деловых контактов, поиска новых партнеров, решения стратегических задач банка.

Синдикат представляет собой временное объединение на договорной ос-

нове различных коммерческих единиц, в том числе банков, для осуществления какого-либо проекта.

Синдицированный кредит не является особой формой кредита, поэтому предоставляется на обычных условиях в соответствии с коммерческими интересами заемщика и кредиторов.

Финансирование инвестиционной и инновационной деятельности путем синдицированного кредитования – очень перспективное направление. Во-первых, оно может осуществляться в крупных объемах за счет того, что его основу составляют средства сразу нескольких банков. Во-вторых, риски распределяются между несколькими участниками синдиката, что обеспечивает снижение рисков для отдельного банка. Например, банк, единолично кредитующий инновационный проект стоимостью 10 млн. руб., рискует потерять все средства, предоставленные им. В случае если банк предоставляет также 10 млн. руб., но уже в составе синдиката, на кредитование 10 проектов, вкладывая по 1 млн. руб. в каждый, риск одновременно потерять всю сумму у банка в 10 раз меньше. А поскольку при одинаковых доходах риск меньше, то банки будут предпочитать вторую схему, а именно синдицированное кредитование.

Есть и третий момент, определяющий преимущественное использование синдицированных кредитов в финансировании инвестиционной и инновационной деятельности, – это обеспечение повышенного уровня ликвидности банков по сравнению с обычным кредитованием. Это означает, что банк, выдавший кредит, может столкнуться с проблемой получения денежных средств, например, для текущих выплат. Для решения такой проблемы банки зачастую прибегают к продаже части своего кредитного портфеля. Продать один кредит в 10 млн. руб. значительно труднее, чем десять кредитов по 1 млн. руб., кроме того, банку, возможно, понадобятся не все 10 млн., а только 2-3 из них. Описанный пример еще раз свидетельствует о большом значении синдицированного кредитования в инновационном развитии экономики.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что синдицированные кредиты и кредитные линии являются важнейшими методами кредитования инвестиционной деятельности, развитие которой является одним из условий обеспечения роста отечественной экономики. Следовательно, государственная политика должна быть нацелена на стимулирование этих методов кредитования, однако расширение практики их применения – сложная задача со множеством неизвестных, требующая тщательно продуманных и скоординированных действий различных структур, грамотно разработанной и последовательно претворенной в жизнь стратегии.

*Журкина А.А., Харитонова О.А., Храмова Т.В., к.с.н., доцент*

*Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва*

### **РАЗВОД КАК ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ**

*В статье рассматривается негативная тенденция в уровне разводов в России. Авторами указывается на важность проведения посреднической социальной работы с семьей в период развода.*

Наиболее заметным явлением, характеризующим нарушение единства семьи, являются разводы. Они способствуют осознанию того насколько несовершенна современная семья и потеряна её социальная значимость. Спектр про-

блем, возникающих в период развода, очень широк и затрагивает множество процессов жизнедеятельности. Особенно при разводе страдают дети, для которых он – потенциальный фактор десоциализации, источник многочисленных психолого-педагогических, медико-социальных, правовых, материально-бытовых и прочих проблем. По какой бы причине ни происходили разводы, печально осознавать тот факт, что семья перестала быть ценностью для общества, а разводы стали повседневностью, обычным явлением в нашей жизни. В России на 1000 замужеств приходится 5 разводов, что является самым высоким процентом разводов в мире [1]. Устойчивая тенденция увеличения числа разведенных семей не позволяет надеяться на быстрое устранение явления.

В современной России социальная работа с семьями в состоянии развода строится на основе ряда нормативно-правовых актов, определяющих социально-правовой статус членов разводящейся семьи, устанавливающих их права и обязанности, а также порядок решения споров и проблем предоставления помощи нуждающимся. Законодательство РФ направлено на создание оптимальных условий для защиты прав и интересов членов разводящейся семьи, в частности детей. В Конституции страны сказано, что семья, материнство и детство находятся под защитой государства, а также определено, что забота о детях, их воспитание – равное право и обязанность родителей. Наиболее полно права и детей и родителей в ситуации развода отражены в Семейном кодексе РФ, согласно которому ребенок имеет права: на жизнь и воспитание в семье; на совместное проживание с родителями, если это не противоречит его интересам; на заботу и воспитание родителями, обеспечение его интересов, всестороннее развитие, уважение человеческого достоинства; на общение с обоими родителями, дедушкой, бабушкой, сестрами и другими родственниками. Расторжение брака родителями не должно влиять на реализацию прав ребенка.

Обратившись к государственной политике по отношению к разведенной семье, мы видим несовершенство организации социальной работы с семьей в ситуации развода. Более того, нет целостного подхода к организации деятельности социальной работы с такими семьями, она раздроблена и не урегулирована. Несмотря на то, что в России существует ряд учреждений, способных оказать содействие в решении проблем семьи в ситуации развода, основная их часть остается нерешенной. Материальная и натуральная помощь нуждающимся, психолого-педагогическая поддержка детей и их разведенных родителей, организация досуга и летнего отдыха несовершеннолетних – вот основные формы работы с рассматриваемой категорией семей в современной России. Но традиционные методы предупреждения и терапии травм развода у членов семьи не приносят желаемого эффекта. Новые же формы работы, успешно апробированные и используемые за рубежом, у нас укореняются с трудом. В политике социальной поддержки данной категории семей и детей преобладающей является стратегия помощи малообеспеченным.

Целью социальной работы с семьей в ситуации развода должна стать минимизация последствий бракоразводного процесса для каждого члена такой семьи. Организация примирительной процедуры с разведенными (разводящимися) супругами должна стать одной из важных функций специалистов по социальной работе в социальных службах. Современная трактовка института примирения не означает процедуру примирения в ее традиционном понимании как

способа восстановления супружеских отношений. Процедура примирения направлена в первую очередь на стимулирование разведенных супругов к достижению согласия по спорным вопросам. Речь идет, прежде всего, о содействии супругам в разрешении конфликтов «мирным» внесудебным путем. Распад брака, как правило, является уже свершившимся фактом, и цель примирительной процедуры – «помочь двум лицам, уже не являющимся более мужем и женой, но продолжающим оставаться родителями по отношению к своим детям сохранять нормальные дружеские отношения как друг с другом, так и со своими детьми» [2]. Примирительная процедура должна быть доступна всем разводящимся (разведенным) супругам, особенно если у них есть дети. Большинство ученых и практиков убеждены, что чем на более ранней стадии конфликта супруги обращаются к семейному посреднику, тем больше у них шансов на успех.

Таким образом, такая сложная проблема как развод в семье требует своего внимания, разработки и применения более эффективных технологий социальной работы с разведенными семьями.

#### **Библиографический список.**

1. Козлова Н. Долг на двоих не делится // Российская газета. 2012 г. N 5727 // <http://www.rg.ru/2012/03/13/razdel.html>.

2. Мудрик, А.В. Социализация и воспитание подрастающих поколений / А.В. Мудрик. – М.: Знание, 1990. – 220 с.

*Забегаяева А.А., к.э.н., доцент, Стельма С.Г., к.э.н., доцент*  
**РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
*филиал в г. Анапа*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

*Обзор развития рынка банковских вкладов, существующих предложений на нем, а также выявление возможностей по созданию новых инструментов управления активами физических лиц в рамках сферы деятельности банков является достаточно актуальной темой на сегодняшний день.*

Любой человек, имеющий заработок, рано или поздно задумывается, как наиболее эффективно сохранить и преумножить собственные средства. Поиск новых, наиболее надежных способов сохранения денег является актуальной проблемой многих людей в условиях рыночной экономики. Она также важна для банков, так как значительную долю их ресурсов составляют денежные средства, привлеченные в качестве депозитов. Поэтому тема исследования является достаточно актуальной на сегодняшний день.

Цель данного исследования - анализ сложившейся ситуации и существующих предложений на рынке банковских вкладов, а также выявление возможностей по созданию новых инструментов управления активами физических лиц в рамках сферы деятельности банков.

На основании данных ЦБ РФ были проведены расчеты динамики роста объема и структуры банковских вкладов физических лиц на территории Краснодарского края за период с 01.02.2012г. по 01.02.2014г. (таблица 1, рисунок 1) [3].

Таблица 1

**Динамика банковских вкладов физических лиц  
в Краснодарском крае (млн. руб.)**

	Объем привлеченных вкладов			Отношение 2013г к 2012г		Отношение 2014г к 2013г		Отношение 2014г к 2012г		
	на 01.02.2012	на 01.02.2013	на 01.02.2014	«+/-»	Темп прироста, %	«+/-»	Темп прироста, %	«+/-»	Темп прироста, %	
Всего	284 684	348 751	424 639	64 067	22,5	75 888	21,76	139 955	49,16	
в том числе	в рублях	258 317	319 325	382 745	61 008	23,62	63 420	19,86	124 428	48,17
	в иностранной валюте и драгоценных металлах	26 367	29 426	41 894	3 059	11,6	12 468	42,37	15 527	58,89

За исследуемый период общий объем привлеченных банками средств в качестве депозитов населения увеличился со значения 284 684 млн. руб. на 49,16% и к концу периода составил 424 639 млн. руб.

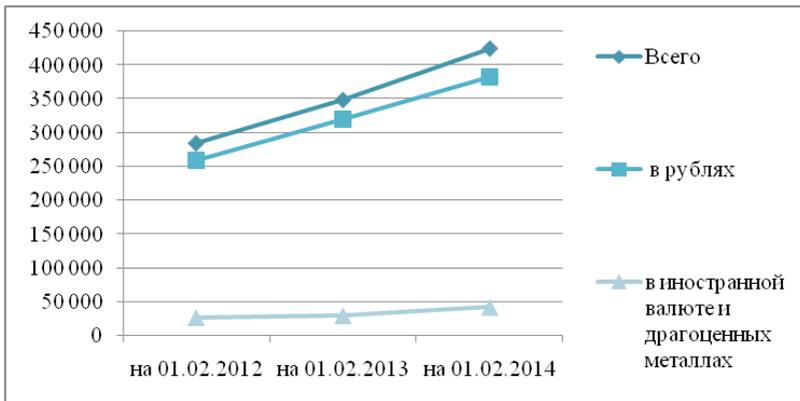


Рис. 1. Динамика банковских вкладов физических лиц в Краснодарском крае (млн. руб.)

При этом объем депозитов в рублях вырос на 48,17%, а вкладов в иностранной валюте и драгоценных металлах - на 58,89%.

Это значит, что рынок банковских депозитов достаточно быстро разви-

вается на территории Краснодарского края, а банки региона пользуются большим доверием со стороны вкладчиков.

Удельный вес рублевых депозитов в течении всего исследуемого периода колеблется в рамках значений от 90,13% до 91,56% (таблица 2, рисунок 2).

Доля вкладов в иностранной валюте и драгоценных металлах - от 8,44% до 9,87%.

Таблица 2

**Структура банковских вкладов физических лиц  
в Краснодарском крае (млн. руб.)**

		Объем привлеченных вкладов			Удельный вес, %		
		на 01.02.2012	на 01.02.2013	на 01.02.2014	на 01.02.2012	на 01.02.2013	на 01.02.2014
Всего		284 684	348 751	424 639	100	100	100
в том числе	в рублях	258 317	319 325	382 745	90,74	91,56	90,13
	в иностранной валюте и драгоценных металлах	26 367	29 426	41 894	9,26	8,44	9,87

С целью выявления причин низкого внимания к валютным и металлическим вкладам проведен анализ условий ведения этих видов счетов в банках, действующих на территории Краснодарского края.

Для анализа предлагаемых продуктов были выбраны: Сбербанк, Банк Уралсиб, Русский стандарт, Райффайзенбанк. Этот выбор обусловлен тем, что перечисленные банки являются лидерами по объемам привлеченных вкладов согласно рейтингу банков по депозитам физических лиц, составленному в рамках проекта РБК-рейтинг на 1 октября 2013 года.

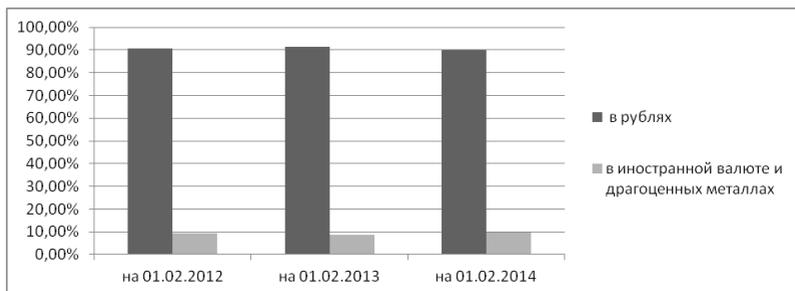


Рис. 2. Структура банковских вкладов физических лиц в Краснодарском крае, %

Также в анализ был включен Крайинвестбанк, как один из крупнейших региональных банков Краснодарского края (таблица 3).

Таблица 3

**Рейтинг банков по депозитам физических лиц на 1 октября 2013 года**

№	Банк	Депозиты физ. лиц на 1 октября 2012 года (млн. руб.)	Депозиты физ. лиц на 1 октября 2013 года (млн. руб.)	Изменение (%)	Доля депозитов физ. лиц в общем депозитном портфеле на 1 октября 2013 года (%)
1	Сбербанк	5 744 410,24	5 005 224,53	14,77	63,27
2	ВТБ 24	1 038 918,72	795 760,56	30,56	81,10
3	Газпромбанк	272 993,12	220 769,14	23,66	12,49
4	ХКФ Банк	229 208,10	125 393,19	82,79	82,06
5	Россельхозбанк	202 660,76	155 926,01	29,97	21,02
6	Русский Стандарт	181 487,92	109 350,66	65,97	73,54
7	Промсвязьбанк	170 042,92	127 817,46	33,04	36,10
8	Банк Москвы	167 957,75	137 724,05	21,95	18,67
9	Альфа-Банк	155 867,25	113 488,49	37,34	23,20
10	Райффайзенбанк	146 203,55	145 943,95	0,18	39,54
11	Восточный экспресс банк	143 356,33	128 708,47	11,38	83,61
12	Уралсиб	133 942,53	125 234,08	6,95	50,17
13	Московский Кредитный Банк	117 237,04	91 083,81	28,71	42,49
...	...	...	...	...	...
101	Крайинвестбанк	14 050,95	10 783,03	30,31	64,76

Анализ актуальных предложений мультивалютных вкладов показал, что условия открытия и обслуживания таких счетов могут серьезно отличаться по всем параметрам: срокам, минимальным суммам вкладов т.д. Процентные ставки по всем валютным вкладам значительно ниже ставок, действующих на рынке рублевых вкладов. Для большинства предложений характерны возможность пополнения и частичного изъятия вкладов.

Таким образом, можно выделить следующие причины низкого спроса на нерублевые продукты банков:

- 1)значительно более низкая по сравнению с рублевыми вкладами процентная ставка;
- 2)низкая информированность потенциальных клиентов о возможностях

получения доходов от металлических и валютных вкладов;

3) для получения высокого дохода по вкладу необходимо личное управления вкладом, что связано с необходимостью более или менее регулярного посещения офиса банка.

С целью стимуляции спроса на мультивалютные вклады и обезличенные металлические счета предлагается внедрение пакетного продукта «Активный», состоящий из двух элементов: мультивалютного вклада и обезличенного металлического счета (таблица 4).

Программа рассчитана на клиентов со средним или высоким уровнем достатка, имеющих общее представление о валютных операциях и ОМС, желающих обезопасить себя от рисков обесценивания рубля или другой валюты, входящей в пакет, а так же преумножить собственный капитал.

Таблица 4

**Вклад «Активный»**

Элемент вклада	Неснижаемый остаток	Срок	Ставка %/год		Пополнение	Изъятие	Банковская карта	Страхование вклада	Минимальная сумма вклада*
			размер	уплата					
<b>Валюта</b>									
рубли	20000	3 года	9,5	В конце срока	предусмотрено + поручение к ЗП счету	+	в подарок, срок действия - 3 года		
3 года	+	20000							
евро	300	3 года	4		предусмотрено	+	-	+	300
доллары	300	3 года	5		предусмотрено	+	-	+	300
<b>ОМС</b>									
золото	-	1,5 - 3 года	-	-	предусмотрено	+	-	-	10 г.
серебро	-		-	-	предусмотрено	+	-	-	500 г.

\*минимальная сумма вклада по текущим ценам составляет примерно 58-62 тыс. руб.

Вклад сочетает в себе преимущества мультивалютного вклада и обезличенного металлического счета. Он позволяет клиенту с одной стороны не потерять собственные денежные средства в случае снижения цен на одну из валют предлагаемой корзины, а с другой стороны обеспечить себе доход от металлического счета, имеющего в долгосрочной перспективе традиционно положительную динамику роста.

Клиент может выбрать для вклада один из предлагаемых металлов или

сразу два (золото и серебро). Вкладчик имеет право изъять свои средства в выгодный для него момент из программы ОМС по истечении минимального срока - 1,5 года. По желанию клиента возможна выдача драгоценных металлов в слитках.

Кроме того вкладчику предоставляется возможность конвертации своей валютной корзины и граммов металла в течении всего срока действия вклада, что позволяет клиенту реагировать на изменение конъюнктуры рынка и получать дополнительный доход от этих операций.

Для удобства вкладчика при открытии счета возможна регистрация его Личного кабинета на официальном сайте банка. Личный кабинет предоставляет клиенту возможность изменять структуру своего вклада в режиме реального времени через сеть Интернет. В нем содержится вся необходимая информация для эффективного управления собственными средствами, а именно:

- 1)состояние счета вкладчика по элементам вклада;
- 2)текущие цены банка по операциям конвертации;
- 3)график динамики цен на валюты и драгоценные металлы на протяжении срока вклада;
- 4)история операций по счету;
- 5)средняя цена приобретенной валюты и драгоценных металлов;
- 6)часто задаваемые вопросы по валютным операциям и операциям с металлами, «всплывающие» полезные советы;
- 7)удобный депозитный калькулятор, позволяющий вкладчику быстро произвести предварительный расчет результатов планируемых им операций по счету в текущих ценах банка;
- 8)актуальные тексты законов, касающихся операций с иностранной валютой и драгоценными металлами.

При открытии данного счета клиенту выдается подарочная дебетовая карта со сроком действия 3 года, которая бесплатно обслуживается банком в течении всего срока вклада, т.е. 2-х лет, стоимость дальнейшего обслуживания - 150 руб/год. При условии существования в банке зарплатного проекта клиента возможно оформление поручения к нему для автоматического пополнения рублевого элемента депозита [11].

Выдача денежных средств по вкладу может осуществляться по выбору клиента в тех валютах, в которых они находились во вкладе или с пересчетом в рубли по текущему курсу банка. Проценты начисляются в конце действия вклада. Автоматическая пролонгация договора не предусмотрена.

Для банка вклад, прежде всего, выгоден тем, что позволяет привлечь на долговременной основе клиентов со средним и высоким уровнем достатка. Повышенная процентная ставка позволит повысить доверие вкладчиков к новому виду банковского продукта. Прибыль банка обеспечивается, в том числе проведением валютных операций по счету. Применение информационно-коммуникационных технологий, таких как Интернет-банкинг позволит банку сократить издержки, связанные с обслуживанием и консультацией клиентов в офисах банка. Рекомендуются внедрение вклада «Активный» в качестве пилотного проекта, с целью оценки эффективности условий вклада на практике и выявления возможностей по их улучшению. В случае если продукт окажется востребованным, то возможно его использование в качестве постоянного предложения.

#### **Библиографический список.**

1. <http://finmarket.kubangov.ru>.
2. <http://www.bankuralsib.ru>.
3. <http://www.cbr.ru>.

4. <http://www.kibank.ru>.

5. <http://www.rsb.ru>.

6. <http://www.sberbank.ru>.

7. <https://raiffeisen.ru>.

8. Забегаева А.А. Механизм привлечения инвестиций в курортно – туристский комплекс // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Моск. акад. гос. и муниципального упр.. Москва, 2009. – С. 58-61.

9. Забегаева А.А. Механизм привлечения инвестиций в курортно – туристский комплекс // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2009.

10. Забегаева А.А. Основные этапы формирования механизма обеспечения устойчивого развития курортно – туристского комплекса на стадии инвестирования // Вестник Национальной академии туризма.- 2008.- № 3 (7). – С. 40-43.

11. Забегаева А.А. Особенности кредитования предприятий малого и среднего бизнеса // Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции / Материалы Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор В.И. Долгий, А.И. Карпович. Саратов, 2014. – с. 179-185.

*Забегаева А.А., к.э.н., доцент*

**РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

*филиал в г. Анапа*

### **ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В КУРОРТНО – ТУРИСТСКИЙ КОМПЛЕКС**

*Обзор источников финансирования инвестиций, а также выявление новых финансовых инструментов в рамках развития курортно – туристского комплекса на основе инвестиций является достаточно актуальной темой в современных условиях.*

Механизм обеспечения устойчивого развития курортно-туристского комплекса на стадии инвестирования в условиях растущей конкуренции на рынках курортно - туристских услуг, нестабильности и недостаточного уровня материально-технического, кадрового и финансового обеспечения оказывает существенное влияние на экономическую и социальную результативность. Практически не рассмотренной оказалась проблема источников инвестиционного финансирования в развитие курортно - туристского комплекса и роль инвестиционной деятельности в его стимулировании [5].

На курортах края туристическая отрасль является градообразующей, она способна дать больший экономический эффект, чем сельское хозяйство или транспорт, обеспечивающий быстрый возврат вложенных средств. Кроме того, туризм несёт огромную социальную функцию, увеличивая доступность отдыха и санаторного лечения, обеспечивая занятость населения в регионе [1].

Большинство специалистов, занимающихся изучением инвестиций, рассматривают определенные их разновидности, однако, трактовки данной категории значительно отличаются друг от друга, а также отсутствует согласованный подход к данному вопросу. При рассмотрении структуры источников финансирования инвестиций на микроэкономическом уровне Л.Л.

Иголина все источники финансирования инвестиций делит на три основные группы: собственные, привлеченные и заемные (Рисунок 1) [7].

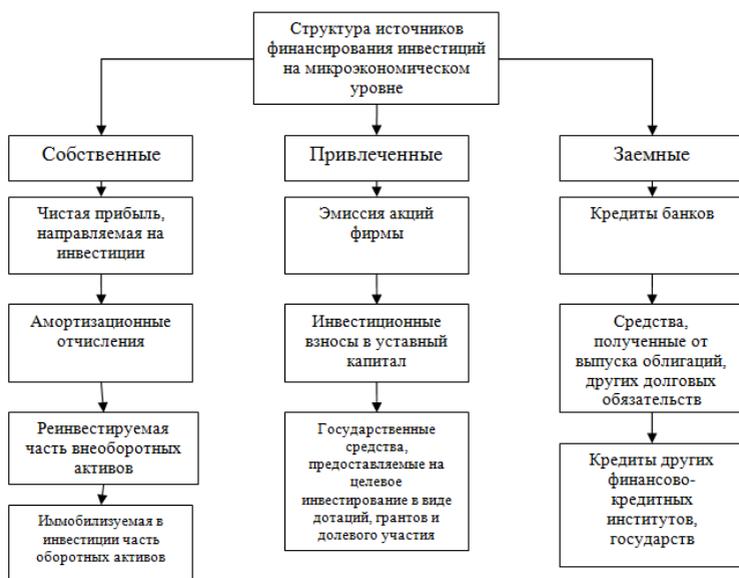


Рис. 1. Структурно – логическая схема источников финансирования инвестиций на микроэкономическом уровне (Л.Л. Иголина)

М.А. Власова дает обобщенную классификацию источников инвестиций на уровне предприятия, в свою очередь, подразделяя их на внутренние и внешние (Таблица 1) [2].

Таблица 1

**Обобщенная классификация источников финансирования инвестиций на уровне предприятия**

№ п/п	Внутренние (собственные)	Внешнее	
		Возвратные (заемные)	Безвозвратные (привлеченные)
1	Уставный капитал (взносы, эмиссия)	Коммерческие кредиты (кредиторская задолженность)	Правительственная помощь в виде субсидий и дотаций
2	Добавочный капитал	Банковские кредиты	Налоговые льготы государства
3	Нераспределенная прибыль	Средства от эмиссий облигаций и др. ценных бумаг	Кредитные льготы со стороны банков

№ п/п	Внутренние (собственные)	Внешнее	
		Возвратные (заемные)	Безвозвратные (привлеченные)
4	Акции	Лизинг	Ускоренная амортизация
5	Имобилизованные излишки основных и оборотных средств, нематериальных активов и пр.	Государственные инвестиционные кредиты в виде прямого финансирования, в т.ч.: -средства бюджетов разных уровней -средства внебюджетных фондов	Целевые иностранные инвестиции на финансирование определенных проектов (экологические и др. мероприятия)
6	Резервный фонд	Франчайзинг	Взносы и пожертвования
7	Амортизационные отчисления	Иностранные инвестиции в виде кредитов	
8	Страховые выплаты, покрытие потерь и убытков	Другие платные источники средств субъектов финансового рынка (пенсионные, инвестиционные фонды, страховые компании и др.)	
9	Инвестиционный фонд (или же фонд накопления)	Факторинг	
10	Реализация основных средств	Венчурный капитал	

Для собственника и наемного руководителя фирмы В.В. Царев все источники финансирования инвестиционных проектов упорядочивает в порядке убывания экономической привлекательности следующим образом [8]:

1. Использование сумм амортизационных отчислений.
2. Капитализация собственной чистой прибыли: в пределах налоговых льгот; в общем порядке.
3. Привлечение заемного капитала: получение льготных налоговых кредитов; привлечение капитала за счет выпуска облигаций; получение коммерческих кредитов.
4. Привлечение акционерного капитала: размещение пакетов акций среди мелких акционеров; привлечение крупных инвесторов, которые будут чувствовать себя совладельцами бизнеса.

В результате проведенного исследования существующих подходов к источникам финансирования инвестиций, можно сделать вывод, что в научной литературе отсутствует единая система к выбору классификационных признаков.

На основе проведенной авторской классификации по предложенным признакам, нами выделяются следующие виды источников финансирования инвестиций курортно - туристского комплекса (Рисунок 2). Дальнейшее расширение перечня классификационных признаков представляется нецелесообразным, так как приводит к возникновению множества дополнительных разновидностей источников финансирования инвестиций, что значительно усложнит анализ инвестиций и может привести к снижению качества анализа и регулирования инвестиций в курортно - туристском комплексе, а также вызвать неоправданное увеличение затрат на осуществление анализа, прогнозирование и контроля.

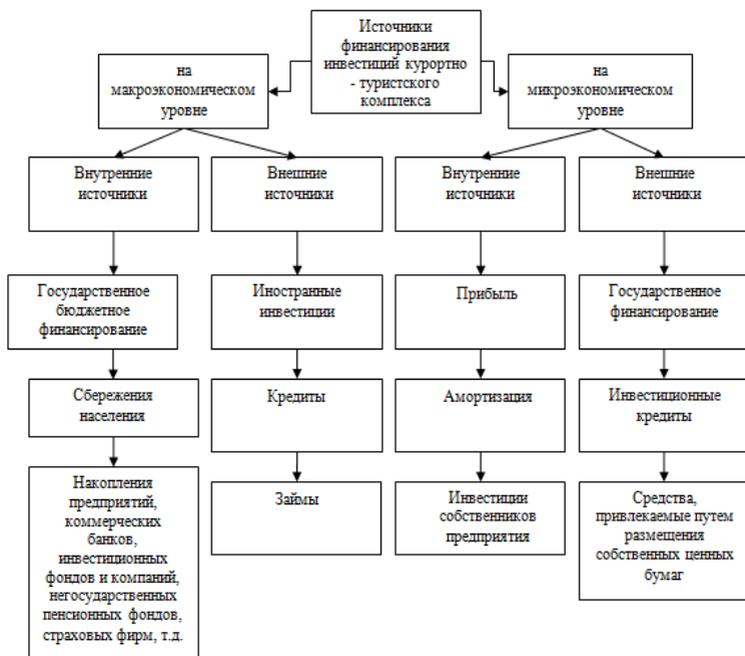


Рис. 2. Структурно – логическая схема источников финансирования инвестиций курортно - туристского комплекса

В результате выполненного анализа приводятся достоинства и недостатки отдельных способов привлечения средств, направляемых на финансирование инвестиционных проектов курортно - туристского комплекса (Таблица 2) [3].

Таблица 2

**Достоинства и недостатки отдельных способов привлечения средств, направляемых на финансирование инвестиционных проектов курортно - туристского комплекса**

№ п/п	Источники финансирования	Преимущества	Недостатки
1	Рублевые банковские кредиты	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие разбавления акционерного капитала.</li> <li>2. Проценты относятся на себестоимость продукции, т.е. исполняют роль налогового щита.</li> <li>3. Гибкость в заимствовании и погашении кредита</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рублевый кредит в настоящее время является достаточно дорогим.</li> <li>2. Предоставляется обычно лишь в форме краткосрочного кредита и при этом, как правило, невозобновляемого.</li> <li>3. Наличие требования залогового обеспечения.</li> <li>4. Может стать препятствием для получения других форм финансирования или повысить его стоимость.</li> </ol>
2	Собственные средства (чистая прибыль и амортизация)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие разбавления акционерного капитала.</li> <li>2. Возможность использования налоговых льгот по налогу на прибыль при условии полного использования амортизационных отчислений.</li> </ol>	Может возникнуть конфликт с собственниками, если их несколько.
3	Частное размещение акций	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Не меняется размер обязательств (долга).</li> <li>2. Выплаты дивидендов по обыкновенным акциям не обязательны, а невыплаты по ним не представляют угрозы банкротства.</li> <li>3. Позволяет привлечь дополнительное финансирование в дальнейшем (например, за счет вторичной эмиссии ценных бумаг).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ведет к разбавлению акционерного капитала.</li> <li>2. Размещение эмиссии часто сопряжено с рестрикционными условиями (обеспечение представительства в совете директоров, схема "выхода из предприятия" через несколько лет).</li> </ol>

№ п/п	Источники финансирования	Преимущества	Недостатки
4	Публичное размещение акций	1. Выплаты дивидендов по обыкновенным акциям не обязательны и не представляют угрозы банкротства для фирмы. 2. Повышение ликвидности акций, т.к. количество потенциальных покупателей становится достаточно большим. 3. Возможное повышение престижа, рейтинга фирмы. 4. Облегчает привлечение значительных по объему инвестиций.	1. Ведет к разбавлению акционерного капитала. 2. Высокие транзакционные издержки размещения эмиссии. 3. Высокие требования по предоставлению информации потенциальным инвесторам (например, в форме бизнес-плана). 4. Для успешного размещения акций необходимо отсутствие контрольного пакета в одних руках.
5	Выпуск облигаций	1. Отсутствие разбавления акционерного капитала. 2. Возможность привлечения денежных средств мелких инвесторов.	1. Проценты выплачиваются из чистой прибыли. 2. Отсутствие ликвидного вторичного рынка для данного вида ценных бумаг. 3. Может стать препятствием для последующего дополнительного финансирования и др
6	Государственное финансирование	Выплата сравнительно меньшего объема средств и в течение более продолжительного периода времени.	1. Большие трудности в получении. 2. Небольшие объемы предоставляемых кредитных ресурсов. 3. Ограничения на сферы использования (например, социальная, экологическая, технологическая)

Исследование инвестиций в курортно - туристский комплекс в соответствии с предложенной классификацией позволит более подробно изучить источники финансирования инвестиций в рассматриваемой сфере, оценить степень их воздействия на финансовые результаты функционирования и развития курортно - туристского комплекса [3]. В заключении необходимо отметить, что неотъемлемым условием устойчивого развития курортно - туристской отрасли региона является принятие рациональных решений в сфере выбора источника привлечения инвестиций.

**Библиографический список.**

1. Винникова Е.В. Инвестиционное развитие санаторно – курортного комплекса Краснодарского края // Финансовые исследования.- 2006.- № 13. – С. 126-132.
2. Власова М.А. Система инвестиционного обеспечения реального сектора

российской экономики в современных условиях // Финансы и кредит.- 2006.- № 17. – С. 43-48.

3. Забегаева А.А. Механизм привлечения инвестиций в курортно – туристский комплекс // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Моск. акад. гос. и муниципального упр.. Москва, 2009. – С. 58-61.

4. Забегаева А.А. Механизм привлечения инвестиций в курортно – туристский комплекс // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2009.

5. Забегаева А.А. Основные этапы формирования механизма обеспечения устойчивого развития курортно – туристского комплекса на стадии инвестирования // Вестник Национальной академии туризма.- 2008.- № 3 (7). – С. 40-43.

6. Забегаева А.А. Особенности кредитования предприятий малого и среднего бизнеса // Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции / Материалы Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор В.И. Долгий, А.И. Карпович. Саратов, 2014. – с. 179-185.

7. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Под ред. д.э.н., проф. В.А. Слепова.- М.: Юристъ, 2002.- 478 с.

8. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.: ил.

***Зайнуллина М.Р., к.э.н., доцент кафедры общего менеджмента***

*Институт Управления, Экономики и Финансов Казанского Приволжского  
Федерального Университета,*

*заведующий отделом микро и мезоисследований ГБУ Центра Перспективных  
Экономических Исследований Академии Наук РТ*

### **АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ**

*Статья посвящена анализу основных подходов к территориальному развитию. Представлены основные исторические этапы методов социально-экономического развития. Приведены рекомендации по развитию методов территориального планирования.*

Развитие территорий остается актуальной проблемой на современном этапе, поскольку меняются технологии, способы производства, уровень жизни, качество жизни населения, происходят изменения в демографических процессах, появляются новые социальные явления. Все это стимулирует развитие новых форм взаимодействия «государство- бизнес-общество» на основе целевого развития территорий.

Рассмотрим как менялись подходы к развитию территорий. В диссертации Гафурова И.Р. на тему «Концепция территориального стратегического программирования развития промышленности» раскрыты основные исторические этапы и подходы по территориальному развитию.

Например, Гранберг А.Г. и Егошин А.П. рассматривают территорию как совокупность шести макроподсистем:

- производственная сфера;
- агропромышленный комплекс;

- хозяйство территории (включающее инфраструктуру);
- социальная сфера;
- финансово-экономическая сфера;
- управленческая сфера.

В данной работе также исследована эволюция методов социально-экономическим развитием:

1. До 1987 года – централизованное управление;
2. 1987-1991 годы – перестройка хозяйственного уклада;
3. 1991-1994 годы – массовое разгосударствление;
4. 1994-1999 годы – антикризисное управление;
5. 1999 по настоящее время - обеспечение конкурентной среды;
6. Прогноз – стратегическое развитие территории.

Автор обоснованно представляет тенденцию по социально-экономическому развитию в нашей стране.

В работе также представлены некоторые глобальные проекты по территориальному развитию:

- ГОЭРЛО;
- межотраслевой баланс (Попов П.И.);
- разработки конъюнктурного института под руководством Н.Д. Кондратьева;
- долгосрочное моделирование экономики (Фельдман Г.А.);
- сравнительная эффективность хозяйственных мероприятий Юшкова Л.;
- методы математического моделирования и линейного программирования Л.В. Канторовича.

По мнению Гафурова И. Р. в советское время исказили суть планирования, которая предусматривала процедуру согласования индивидуальных планов «снизу» с общественными потребностями и ресурсами, определяемыми «сверху».

На наш взгляд, все методы и модели, которые были использованы в СССР, методологически являются достаточно обоснованными и не теряют своей актуальности и сегодня.

Поскольку методы планирования не позволяли достичь успеха, то была предпринята попытка реформировать систему. Косыгинские реформы 1965-1979 сделали попытку освободить предприятия от излишней опеки министерств. В 1989 году была разработана программа Л.И. Абалкина – сочетала плановое управление с постепенным расширением рыночного регулирования экономических процессов.

В начале 1990 года произошла коренная ломка системы хозяйствования в СССР, что привело к постепенному отказу от централизованного планирования. Это продемонстрировало глубокий кризис в экономической системе и резкое снижение ВВП к середине 1990-х годов. Все это породило необходимость пересматривать подходы к планированию и развитию территорий.

Во второй половине 90-х годов произошла кооперация руководителей холдингов, администрации территорий, научных работников. Они начали снова составлять планы, программы к управлению экономикой территорий.

В диссертации также рассмотрен зарубежный опыт подходов к развитию территорий. Например, в США в 80-х годах возникла теория городского маркетинга.

Ее тезисы:

- территория должна формироваться как единая система;
- территория должна искать конкурентные преимущества;
- «выживаемость» территории – поддержание конкурентоспособных отраслей;
- определение долгосрочной перспективы как баланса интересов всех представителей местного сообщества.

В исследованиях Руни Д. были представлены методы стимулирования развития предпринимательства на территориях и программы стимулирования развития бизнеса.

В РФ стратегическое планирование развития территории во второй половине 90- годов XX века начали развивать. Одним из таких центров стал Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр».

Вопросами стратегического управления также начали заниматься - Совет по размещению производительных сил, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, Московский государственный университет, Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации, Государственный университет управления, Институт экономики города, Санкт-Петербургский государственный университет.

По мнению Гафурова И.Р., индикативное планирование – это средство реализации социально-экономической политики государства или территории путем принятия системы прогнозов, планов по дальнейшему развитию, исключаящее прямое государственное воздействие.

Таким образом, можно сделать вывод, что само планирование, прогнозирование и развитие территорий является обоснованным процессом в условиях рыночной экономики. Однако возрастает необходимость исследования механизма планирования в современных условиях, и искать пути взаимодействия «государство-бизнес-общество».

#### **Библиографический список.**

1. Гафуров И.Р. Концепция территориального стратегического программирования развития промышленности диссертация на соискание степени доктора экономических наук 2005 год, г. Казань.

#### ***Зайнутдинова Х.М.***

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

#### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ**

*В статье рассмотрено экономическое содержание налогового контроля. Проведенный анализ позволил сделать вывод, что основной задачей налогового контроля является предупреждение нарушений налогового законодательства.*

Значимость налогов и сборов как одного из элементов налоговой системы и как источника доходов федерального, региональных и местных бюджетов, в первую очередь, обуславливает приоритетность налогового контроля как направления деятельности налоговых органов. На современном этапе развития экономики РФ, несмотря на уже проведенные налоговые исследования, среди ученых продолжают дискуссии относительно сущности налогового контроля. При этом сущность налогового контроля рассматривается с различных точек зрения.

Действующее налоговое законодательство рассматривает налоговый контроль как деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах. Законодательное определение налогового контроля значительно облегчает процесс реальной оценки работы налоговых органов по мобилизации налоговых платежей в бюджетную систему.

В настоящее время довольно остро стоит вопрос о дополнительных источниках наполнения бюджетной системы Российской Федерации, прогнозируется дефицит федерального бюджета на 2014-2016 годы. Приходится думать о дополнительных источниках налоговых поступлениях, как-то: о повышении налоговых ставок, изменении правил исчисления и уплаты отдельных налогов, а также мерах налогового администрирования, принимаемых для нейтрализации схем по уклонению от уплаты налогов.

Правительство Российской Федерации предпринимает также ряд других шагов по совершенствованию российского налогового законодательства, в частности:

- разработка межправительственных соглашений об обмене налоговой информацией с оффшорными и низконалоговыми юрисдикциями с целью противодействия схемам минимизации налогообложения. Включение таких положений в российское налоговое законодательство в качестве механизации, препятствующего сокрытию доходов с применением дочерних компаний, осуществляющих свою деятельность в низконалоговых юрисдикциях, должна сопровождаться внесением других изменений в налоговое законодательство;

- введение понятия «налоговый резидент» для организаций с целью противодействовать злоупотреблениям при определении доходов иностранных организаций, подлежащих налогообложению в Российской Федерации;

- доработка порядка налогообложения доходов от продажи акций (долей) организаций, активы которых более чем на 50% представлены недвижимым имуществом, расположенным на территории РФ. Данная норма должна увеличить поступления в бюджеты РФ от обложения сделок на рынке ценных бумаг;

- предоставление права налоговым органам на получение от банков сведений о наличии счетов и вкладов, об остатках денежных средств на счетах и вкладах, выписках по операциям на счетах физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями. Такой шаг может значительно улучшить качество доказательной базы при проведении контрольных мероприятий налоговых органов, направленных на выявление лиц, занимающихся противоправной деятельностью в налоговой сфере, например в области обналичивания денежных средств.

Таким путем Правительство рассчитывает получить дополнительные поступления в бюджет за счет деофшоризации экономики, то есть отказа крупнейших налогоплательщиков от использования офшорных зон с целью минимизации своих налоговых платежей. Наряду с этим предусматривается усиление контроля над операциями, связанные с использованием «фирм-однодневок».

Трудности в текущем экономическом развитии, а ранее – мировой финансовый кризис и рецессия обострили проблему государственного долга и обеспечения доходной части бюджета для многих стран.

Довольно долгое время финансирование бюджетных дефицитов за счет наращивания выпуска государственных облигаций считалось более удобным, чем повышение налоговых ставок, однако с ростом в бюджетных расходах доли статей, связанных с обслуживанием долговых обязательств государств, этот путь оказался практически закрытым. Финансовые проблемы Греции, Италии, как тогда казалось, поставили под угрозу саму целостность Евросоюза, а США в октябре 2013 года даже приостановили финансирование деятельности федеральных органов власти, поскольку в Конгрессе не могли согласовать бюджет.

В этой ситуации налоговые органы развитых стран вынуждены уделять большее внимание совершенствованию налогового администрирования (поскольку повышения ставок налогов в условиях стагнации крайне нежелательно и может создавать дополнительные затруднения при реализации антикризисных программ).

Таким образом, налоговый контроль, как и другие функции управления производством, нуждается в дальнейшем повышении эффективности. И в настоящее время налоговая система России продолжает сохранять существенный потенциал криминогенных факторов, реализуемых во взаимодействии с другими звеньями финансовой системы, поэтому налоговая политика направлена на предупреждение налоговых правонарушений и воспитание пра-вopослушного налогоплательщика.

#### **Библиографический список.**

1. Налоговый Кодекс РФ часть первая от
2. Кучерова И.И., Судакова О.Ю., Орешкин И.А. налоговый контроль и ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах.-М., 2001. С. 26.

*Зими́на Г.А., к.э.н., доцент*

*Альметьевский филиал ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н.Туполева-КАИ»*

### **ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ**

*К началу 2000-х гг. в стране обозначился острый дефицит менеджеров, способных самостоятельно решать задачи в условиях глобальной конкуренции и рыночных отношений внутри страны. Согласно ряду международных рейтингов, по своей эффективности система управления России находится на 89-м месте в мире.*

Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по подготовке государственных служащих» считается исходной точкой для развертывания целой программы кадрового реформирования государственной службы, однако многие его положения до сих пор реализованы не в полной мере. [1] Такой формат подготовки не проходит значительная часть сотрудников, впервые поступающих на государственную службу. Но даже в случае решения количественного вопроса, связанного с охватом всего корпуса госу-

дарственных гражданских служащих существующей системой подготовки, проблема качества и эффективности формирования кадрового резерва государственной службы решена не будет. Это обусловлено системными противоречиями и недостатками сложившихся каналов рекрутинга и «доводки» специалистов по государственному управлению, что особенно заметно на примере кадрового резерва высшего (федерального и регионального) звена управления.

Целью обучения управленческих кадров является развитие базовых управленческих компетенций (способности к аналитической и проектной деятельности, удержанию сложного управленческого контекста в условиях дефицита времени, коммуникабельности, лидерских качеств и др.) и формирование необходимых профессиональных знаний и навыков в области финансов, управления, права и т.д.[2]

Важнейшим условием создания эффективных программ является соотнесение их образовательных результатов с квалификационными требованиями на занятия должностей соответствующего уровня. По результатам обучения образовательная организация должна предоставить развернутую индивидуальную характеристику общих и профессиональных компетенций, личных качеств слушателей. В основу оценки общих компетенций и личных качеств слушателей должна быть положена характеристика их участия в учебных мероприятиях на базе активных методов обучения (разбор кейсов, имитационные игры на базе компьютерных симуляций, деловые игры и др.). Индивидуальные характеристики должны отражаться в единой базе данных управленческих кадров и в дальнейшем служить дополнительным основанием при принятии решений о их выдвижении и ротации. Отбор для обучения по конкретным образовательным программам целесообразно осуществлять на основе конкурсов и с учетом индивидуального выбора управленца. [3] Целевые стажировки должны проводиться в соответствии с индивидуальными планами управленческих кадров и обеспечиваться кадровыми службами органов государственной власти.

Тематическое содержание образовательных программ такого рода должно ориентироваться на решение актуальных проблем российской политической и административной практики, а также приоритетные векторы развития страны. Особое внимание уделяется проектным работам с использованием реальных ситуаций практической деятельности слушателей. Проектные работы на всем протяжении программы должны быть ключевым инструментом формирования интеллектуально-практических компетенций слушателей, а также основным стержнем, позволяющим консолидировать различные предметные и дисциплинарные элементы программы.

#### **Библиографический список.**

1. Бажин И. Система образовательных программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных служащих. // Государственная служба. 2010. №10.
2. Радченко А.И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход. - Ростов-на-Дону, АООТ «Ростиздат», 2013.
3. Смольков В. Бюрократия и бюрократизм: как свести болезнь к минимуму? // Государственная служба. 2012. №8.

**Зуев В.М., докт.экон.наук. гл. научный сотрудник**  
**Финансовый университет при Правительстве РФ**  
**Мустаова Л.А.**

*ГБПОУ г. Москвы «Воробьевы горы» Структурное подразделение (Московский колледж профессиональных технологий)*

## **НОРМАТИВНО-ПОДУШЕВНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*В статье рассмотрены проблемы, связанные с финансированием высшего образования на основе механизма расчета нормативов подушевого финансирования.*

Вопрос о необходимости государственного нормативного финансирования высших учебных заведений казался бы не вызывает сомнения по своей сути хотя бы с позиций общей необходимости нормативного финансирования социального бюджетного сектора. И сам механизм расчета нормативов, если говорить о расходах на текущее содержание вузов, вроде бы прост, поскольку эти расходы в упрощенном виде складываются из четырех основных элементов: заработная плата работников вузов, стипендия обучающихся, расходы на приобретение необходимых материальных средств обеспечения учебного процесса, коммунальные расходы: сумма этих расходов, отнесенная к контингенту обучающихся дает удельную величину-подушевые расходы.

Но при этом некоторые из этих составляющих общих расходов в свою очередь дифференцируются на ряд величин по более конкретным их назначениям, что делает модель учета и расчета затрат достаточно сложной. Кроме того, в данной модели не учитываются расходы на новое строительство, приобретение догостоящего оборудования.

В связи с этим чаще всего под нормативом и ранее и сейчас понимаются фактические затраты на текущее содержание вузов, такие учетно-расчетные величины показывают реальное финансовое их обеспечение, но далеки от оценки действительных нужд, от размеров необходимых затрат на поддержание и, главное, постоянное развитие учебных заведений. Текущие расходы являются лишь эмпирической базой научно- обоснования норматива; его назначение, сущность, финансовые объемы в значительной мере иные.

О сложности формирования этих нормативов свидетельствует то обстоятельство, что даже в плановой экономике с ее объемлющим нормированием разработка их так и не вышла на уровень объективной оценки норматива. В условиях рыночной экономики проблема перехода на механизм нормативно-подушевого финансирования высшего образования становится еще более сложной в силу наличия при ее решении ряда имевших место ранее и вновь возникших разноплановых и одновременно взаимосвязанных аспектов, которые можно свести к следующим основным:

-нечеткость объекта нормирования затрат (вуз, образовательная программа, обучающийся): норматив может быть ориентирован на каждый из этих объектов; но в отношении обучающегося норматив затрат практически не поддается прямому расчету, а является производным (удельным) от общих затрат на деятельность вуза, на реализацию определенной образовательной программы, которая в условиях академических свобод вуза, условий его деятельности может быть достаточно динамичной по содержанию и стоимости;

-сложность механизма расчета норматива в связи с отсутствием многих

исходных материально-вещественных и финансовых норм, нормативов, стандартов обеспечения и развития функционирования различных элементов деятельности вузов, реализации образовательных программ: если затраты на заработную плату работников вузов и стипендию обучающихся в настоящее время имеют определенную устойчивость и близки к нормативному характеру, то другие направления затрат – приобретение необходимых материальных средств обеспечения учебного процесса коммунальные расходы и т.п., даже имеющие материально-вещественное, предметное нормирование потребности и потребления, в стоимостной форме рыночного ценообразования нестабильны, и размеры затрат на эти цели не могут быть предусмотрены (задаваемы) даже на ближайший, тем более будущий период, как элемент общего норматива;

-вариативность подходов к макро-экономической, с политических позиций целесообразности установления размеров затрат на высшее образование, вуз, образовательную программу в качестве государственного норматива, предполагающего ответственность государства за его стабильное, в течении достаточно длительного периода времени финансовое обеспечение, поскольку это приходит в противоречие с общим курсом на формирование экономики праволиберального характера, предполагающею включение деятельности высшего образования, вуза в систему рыночного механизма, путем минимизации участия государства, последовательной коммерциализации, возрастания самокупаемости деятельности вузов на основе получаемой ими прибыли.

При этом мировая практика, свидетельствует, что именно с рыночных позиций эффективность затрат на высшее образование постоянно возрастает вследствие все большей экономической, превышающей эти затраты отдачи в процессе производства накапливаемого профессионально-образовательного трудового потенциала личности и общества в целом. Одновременно следует иметь в виду и не менее, а может быть более важный, поддерживаемый государством социальный, цивилизационный аспект развития общества, в свою очередь являющийся неперенным условием и источником его экономической активности.

В силу этого государственные затраты на высшее образование в мировом сообществе осуществляются в значительных размерах. Так, в странах ЕС [3] в среднем затраты на образование составляют около 4,7%, а на высшее образование -1,2% от ВВП, достигая, например, в Дании, соответственно 7,0% и 2,4%, В США эти показатели составляют 4, 8% и 1,4%. Государственные расходы на образование в России в последние годы [2] составляют около 4,3% от ВВП, на высшее образование около 0,8% (0,9% в 2009г. и 0,6% в 2011г.)

В связи с этим удельные затраты на одного обучающегося (условно называемым, нормативами затрат) в значительной мере превышают российские показатели. В среднем по странам ЕС [там же] в год эти затраты составляют около 8,5 тыс. евро достигая 12,5тыс. евро в Дании, 10,5тыс. евро в Германии, (США-21 тыс. евро) при затратах в России в 2014г. по нашим оценкам (произведенным на основе данных о планируемых объемах средств из консолидированного бюджета, выделяемых на высшее образование в 2014г. и численности студентов, обучающихся на бюджетной основе).

Расходы развитых стран на высшее образование во многом достаточны для удовлетворения финансовых потребностей учебных заведений. Пересчет этих расходов на единицу обучающихся дает близкие к потребности показатели финансового наполнения норматива подушевого финансирования и требуются

лишь его коррекции, как правило, в сторону увеличения.

В отличие от этого российским законодательством [1] определено, что « объем финансового обеспечения выполнения государственного задания, определенный на основе нормативных затрат, не может превышать объем бюджетного ассигнования, предусмотренных на указанные цели сводной бюджетной росписью главных распорядителей средств федерального бюджета на соответствующий финансовый год и плановый период».

Это изначально лишает объективности разработку даже подобия нормативов, поскольку их финансовое наполнение, естественно, ни один разработчик со стороны вузов и их учредителей не определит ниже уровня требуемого, или хотя бы возможного финансирования, а выше этого уровня разработанные нормативы не утвердят, что процедурно (при желании) достаточно легко сделать.

#### **Библиографический список.**

1. Российская Федерация. Приказы. Методика определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ высшего образования по специальностям и направлениям подготовки: Приказ Минобрнауки России от 2 августа 2013г. №638. URL: [http:// www. /consultant.ru](http://www.consultant.ru).

2. Российский статистический ежегодник. 2012г.-М.: Федеральная служба государственной статистики, 2012.

3. Финансирование высшего образования. ДЕЛФИ. Доклад 3, март 2000г.// Под общей редакцией В.И.Байденко, Дж.ван Зантворга-М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2001.

*Иванова И.А. , к.э.н., доцент*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ*

### **ИННОВАЦИОННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ОТ РАЗМЫШЛЕНИЙ – К УПРАВЛЕНИЮ**

*Формирование инновационной образовательной среды способствует повышению инновационной активности и совершенствует процессы использования творческого потенциала.*

Развитие инновационной экономики возможно в восприимчивой к нововведениям среде, сформированной на всех уровнях управления. Становление инновационного мышления в обществе, разработка стратегии организации процесса внедрения инновации, повышение инновационной культуры труда и заинтересованности в его результатах, способствуют созданию инновационной среды. Инновационное мышление, как база для реализации позитивных изменений в уже сложившейся системе отношений, формируется в инновационно-ориентированной образовательной среде и лежит в основе творческого отношения человека к труду, которое и выступает одним из главных составляющих инновационного процесса, представляющего собой процедуру формирования, развития и закрепления нововведения. «Инновация» - это результат или процесс? Выбор ответа определит условия формирования инновационной среды, в которой сможет появиться инновация. Инновации, развиваясь во всех отраслях общественной жизни, непосредственно касаются сферы образования. Это связано с особенностями рынка труда, так как организация – работодатель заинтересована получить специалиста, обладающего исключительными способностями,

выгодно отличающимися его от остальных, что будет способствовать повышению его конкурентоспособности. В таких условиях актуализация формирования инновационной среды образовательной организации высшего образования абсолютно очевидна. Развитие у обучающихся таких качеств, как творческое мышление, креативность суждений, умение прогнозировать результат и нестандартно решать поставленные задачи – вот основная задача инновационной деятельности образовательной организации. Инновационная образовательная среда способна управлять потенциалом обучающегося, последовательно выявляя и развивая его. С целью оценки готовности студентов к участию в инновационной деятельности было проведено исследование мнения обучающихся посредством опроса, в котором приняли участие студенты одного из образовательных организаций высшего образования. Целью данного исследования явилось желание выяснить готовность обучающихся к участию в инновационной деятельности, а также их отношение к инновациям в целом. В итоге на вопрос о том, «Что такое инновации?», только 3% респондентов затруднились с ответом. Что позволяет сделать вывод о высокой информированности студентов об объекте исследования. На вопрос «Проявляете ли у Вас интерес к научно-исследовательской деятельности?» более половины респондентов (61%) ответили положительно. Тем не менее, 54% студентов не считают, что их будущая конкурентоспособность на рынке труда будет зависеть от инновационной активности в процессе обучения. Можно предположить, что, скорее, всего такие ответы являются результатом оценки состояния современного рынка труда, на котором до сих пор не сформирована конкурентная среда, в которой объективно оценена творческая компонента труда работника. 29% опрошенных ассоциируют инновации только с новыми технологиями. И только 15% респондентов считают себя готовыми к инициированию инноваций в образовательной среде. В определении вектора на формирование инновационного мышления, важную роль играет ориентация на самообучение и самопознание. Эти личные качества определяются особенностями воспитания в семье, системой школьного образования и соотносятся с уровнем инновационной культуры общества в целом. Отсутствие практики проявления инициативы, выступления с самостоятельным предложением или новаторской идеей – результат проявления общего инфантилизма молодого поколения. Часто это свидетельствует и о неготовности с их стороны принимать и самостоятельные решения, и нести за них ответственность. Поскольку базой профессионализма является общая культура и уровень образованности населения, степень отставания России от мировых стандартов квалификации работников примерно соответствует отставанию в области образования. Статистика показывает, что отставание тем больше, чем выше сложность труда. Иначе говоря, по профессионализму российский рабочий меньше отличается от американского или японского, чем российский инженер, и особенно руководитель, от своих зарубежных коллег [1]. Важно подчеркнуть, что формированию инновационного мышления в немалой степени способствует и признание результатов деятельности, рассматриваемое как форма удовлетворения потребностей в значимости того, что он делает и предлагает обществу. Признание выступает одним из ключевых элементов мотивационного ядра человека, что делает его труд целенаправленным и результативным, ориентированным на создание. Активизация творческого начала в трудовой деятельности должна быть основана на уважении к человеку, личности. Этому способствует атмосфера сотрудничества

в коллективе и справедливого распределения по способностям и труду каждого, кто был задействован и внес заметный вклад в общественное процветание.

#### **Библиографический список.**

1) Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для ВУЗов. – 5-е изд., доп. – М.: Норма, 2003. – 416 с

*Ираева Н.Г., Азнабаева Г.Х., к.э.н., доцент*

*Уфимский государственный университет экономики и сервиса*

### **ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассматривается деятельность фирм. Цели развития фирмы и финансовое состояние фирмы. Задачи финансового менеджера.*

Объектом финансового менеджмента являются финансы предприятия, т.е. денежные средства. Также к объектам финансового менеджмента относятся источники формирования и отношения, складывающиеся в процессе их формирования и использования. Сюда же необходимо добавить все неденежные активы компании, поскольку, это те же деньги, только в другой форме. Таким образом, финансовый менеджер обязан обращать внимание на степень использования этих активов предприятия.

У финансового директора должны вызывать и процессы формирования финансового результата деятельности предприятия в части выбора вариантов, предоставляемых законодательством по данному вопросу. Немаловажным аспектом финансового менеджмента является управление финансовыми рисками, сопровождающими предприятие при ведении хозяйственной и финансовой деятельности.

Также необходимо подчеркнуть целевую направленность деятельности фирмы и финансового менеджмента. Цели развития фирмы должны быть сформулированы, закреплены внутренними документами и доведены до сведения всего персонала предприятия. Только тогда деятельность каждого звена предприятия будет способствовать достижению поставленных задач. Это неременное условие прогрессивного развития предприятия.

Проконтролировать все финансовые потоки предприятия, оценить все резервы практически нельзя, но крайне важно осознанно определить круг и масштабы сферы возможного управленческого воздействия.

В современных условиях от того, насколько своевременно происходит оплата продукции (услуг), зависит финансовое состояние предприятия, поскольку любая задержка поступления выручки генерирует рост кредиторской задолженности предприятия, штрафных санкций за просрочку платежей, приводит к необходимости привлекать банковские кредиты для пополнения оборотных средств. Кроме финансовых проблем это также связано с возникновением социальной напряженности в коллективе, ухудшением отношений с поставщиками сырья и материалов и т.д.

Имущественные процессы прежде всего связаны с инвестициями, направляемыми предприятием на техническое развитие (реконструкция, обновление технологического оборудования, освоение новых видов продукции, строительство и ремонт недвижимого производственного имущества и т.д.), финансовыми инвестициями (приобретение ценных бумаг, создание дочерних предприятий и т.д.), финансированием текущей производственной деятельно-

сти, маневрированием временно свободными денежными средствами, а также с обратными процессами - использованием, ликвидацией объектов имущественного комплекса, их реализацией и т.д.

В связи с этим перед финансовым менеджером стоят взаимосвязанные и разнонаправленные задачи - с одной стороны, выбор наиболее выгодного варианта инвестиции, а с другой - постоянный контроль за эффективным использованием существующего имущественного комплекса.

В качестве источников финансовых ресурсов на любом предприятии используются как собственные, так и заемные средства. Финансовый менеджер должен выбирать источники, предварительно оценив стоимость этих ресурсов, степень финансового риска, возможные последствия на финансовое состояние предприятия. Для низкорентабельных предприятий целесообразно привлекать заемные средства не для решения текущих проблем, а в качестве долгосрочных инвестиций под реально эффективные проекты.

Наиболее безопасным с финансовой точки зрения источником дополнительных финансовых ресурсов можно считать дополнительную эмиссию акций. Но данный процесс значительно растянут во времени, к тому же оплата эмитированных ценных бумаг носит вероятностный характер при значительных расходах на сам процесс эмиссии.

В свою очередь, консультационные фирмы не связаны служебными и личностными отношениями с персоналом предприятия и, что самое главное, обладают практическим опытом проведения подобных работ, что позволяет им быстро и профессионально осуществлять постановку финансового менеджмента. В итоге предприятие выигрывает не только в качестве системы финансового управления, но и в затратах на ее постановку.

***Ираева Н.Г., Азнабаева Г.Х., к.э.н., доцент***

*Уфимский государственный университет экономики и сервиса*

### **ОЦЕНКА БАНКОВСКОГО КРЕДИТА**

*В статье рассмотрена конкурентоспособность предприятий и рост уровня управленческих решений. А также методика расчета необходимости привлечения банковского кредита для финансирования текущих расходов предприятия и логическую процедуру оценки целесообразности использования банковского кредита как инструмента внешнего финансирования.*

Необходимость роста конкурентоспособности повышает требования к качеству менеджмента предприятий. Рост уровня управления немалозначим без применения формализованного, научно обоснованного подхода к принятию управленческих решений. Рассмотрим пример научного подхода к принятию решения о привлечении банковского кредита для финансирования текущих расходов предприятия.

Любое решение, в том числе и управленческое, принимается, основываясь на интуиции, суждении или рациональном расчете. Отличительной чертой последнего является обоснование принятия решения с помощью объективного аналитического процесса. Нахождение рационального решения является задачей четко сформулированной методики, техники принятия решения. С этой точки зрения методика расчета необходимости привлечения банковского кре-

дита для финансирования текущих расходов предприятия представляет собой логическую процедуру оценки целесообразности использования банковского кредита как инструмента внешнего финансирования.

Расчет потребности в банковском кредите основывается на следующих основных условиях. Во-первых, возможность привлечения кредитных ресурсов рассматривается как одна из альтернатив устранения временного разрыва между притоком и оттоком денежных средств. Решение о привлечении кредита принимается при условии большей экономической целесообразности данного способа внешнего финансирования, по сравнению с прочими имеющимися в наличии способами покрытия кассового разрыва. Во-вторых, система планирования на предприятии должна поддерживать функцию имитационного моделирования. Для выбора оптимального источника финансирования важно иметь возможность осуществления предварительной оценки последствий принятия различных решений - в данном случае при использовании тех или иных способов покрытия кассового разрыва.

Процесс расчета необходимости привлечения банковского кредита для целей покрытия временного разрыва между поступлением и выбытием денежных средств включает два этапа: выявление кассового разрыва (идентификация потребности в денежных средствах) и анализ использования различных альтернатив покрытия выявленного дефицита. Каждый этап характеризуется поставленной перед ним задачей и содержанием. Задачей первого этапа является заблаговременное выявление размера дефицита денежных средств, даты его возникновения, а также периода его сохранения. Задачей второго этапа является определение наиболее эффективного способа покрытия дефицита денежных средств. Рассмотрим содержание каждого этапа.

Задача первого этапа реализуется в рамках оперативного управления предприятием на основе системы бюджетирования - технологического планирования, учета и контроля денежных средств и финансовых результатов. Система бюджетирования включает в себя иерархию финансовых планов, объединяющую основные бюджеты (бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов, бюджет по балансу) и операционные бюджеты, бюджеты деятельности, не связанные с основной.

Иерархия бюджетов определяет направленность информационных потоков: основные бюджеты формируются за счет данных, предоставляемых бюджетами более низкого уровня: операционными, а также бюджетами инвестиционной и финансовой деятельности. В свою очередь, данные необходимые для формирования операционных бюджетов, формируются на основе данных регистров внутреннего управленческого учета, фиксирующего параметры хозяйственных операций на предприятии. Указанные регистры внутреннего управленческого учета индивидуальны для каждого предприятия, общим для них является отражение изменения параметров состояния предприятия под влиянием осуществляемых операций. К регистрам внутреннего учета, как правило, относят базы данных, фиксирующие состояние ресурсов предприятия, заказов принятых к исполнению, спецификации на различные виды продукции, производимые предприятием, производственной программы и т.п.

Информация, необходимая для решения задачи выявления факта дефицита денежных средств, его величины, продолжительности находит непосредственное отражение в бюджете движения денежных средств (БДДС). БДДС -

финансовый документ, представляющий в систематизированной форме на заданном интервале времени ожидаемые и фактические значения поступлений и выбытий денежных средств предприятия. БДДС показывает прогнозные значения остатка денежных средств на конкретную дату и сигнализирует о плановой потребности в дополнительных ресурсах. Данные, используемые в качестве исходной информации в БДДС, сформированы выходными данными операционных бюджетов. Операционные бюджеты представляют собой сметы плановых и фактических значений поступлений и выбытий денежных средств, сгруппированные по признаку совершения предприятием операций одного типа. Конкретная разбивка зависит от специфики предприятия, в качестве примера можно предложить следующую типологию: бюджет поступлений и отчислений (поступления от реализации в разрезе видов продукции, отчисления в виде прямых затрат на те или иные виды сырья), бюджет выплат заработной платы, бюджет выплат налоговых отчислений, бюджет обеспечивающих расходов (отчисления на постоянные затраты), бюджет финансовой деятельности, бюджет инвестиционной деятельности. Часть информации, представленной в операционных бюджетах, носит постоянный характер, т.е. не зависит от деловой активности предприятия (постоянные затраты, часть заработной платы, части налоговых платежей). Значения прочих статей напрямую зависят от совершаемых предприятием операций. Ограничение рассмотрения финансовой модели предприятия на уровне бюджетов является нецелесообразным, т.к. для решения задач «рассмотреть варианты мобилизации денежных средств» и «оценить эффективность выполнения операции» необходимо иметь возможность осуществления имитационного моделирования, позволяющей проигрывать различные варианты принятия управленческих решений на предмет выбора варианта, последствия выбора которого будут оптимальными. Методика расчета потребности предприятия в банковском кредите, построенная по принципу возможности поддержания диалога «что будет, если?» должна учитывать особенности формирования операционных бюджетов, содержание которых зависит от параметров функционирования предприятия, зафиксированных в системе регистров внутреннего управленческого учета.

Наличие связи «регистры внутреннего управленческого учета – операционные бюджеты – бюджет движения денежных средств» позволяет анализировать динамику поступлений и выбытий денежных средств, являющуюся отражением всех операций, совершаемых предприятием в процессе своей экономической деятельности. Т.о. появляется возможность предварительной оценки последствий выполняемых операций, прогнозирования состояния БДДС в случае совершения (или не совершения) тех или иных операций.

После выявления размера дефицита денежных средств, даты его образования и периода функционирования необходимо принять меры к его ликвидации. Прежде всего, выясняется причина дефицита, первым вариантом покрытия дефицита может стать ликвидация его причины. Все имеющиеся альтернативы можно условно разделить на три группы. В первую группу входят различные варианты модификации структуры движения денежных средств, связанные с изменением графиков запланированных платежей (рассмотрение вариантов задержки платежей, возможности сокращения срока запланированных поступлений денежных средств). Во вторую группу входят варианты внесения изменений в производственную программу предприятия с целью перенесения

во времени выполнения графика производства, требующего оттока денежных средств (приобретение сырья, комплектующих). В третью группу способов покрытия дефицита денежных средств, входят инструменты привлечения внешнего финансирования, в частности банковский кредит. Каждый вариант покрытия дефицита денежных средств обладает индивидуальными особенностями, связанными с характером последствий, обусловленных использованием данного варианта. Например, использование банковского кредита характеризуется необходимостью выплаты к определенной дате суммы кредита и процентов по нему, поступление денежных средств ожидается не ранее определенной даты.

Выбор конкретного способа покрытия дефицита денежных средств осуществляется в два этапа. На первом этапе из имеющихся в распоряжении альтернатив выбирают способы, целесообразность которых подтверждаются расчеты стратегического характера. Например, просьба к контрагентам об ускорении расчетов может снизить уровень доверия к предприятию, поэтому использовать их нецелесообразно. На втором этапе анализируются последствия использования каждого из вариантов. Критерием выбора является финансовое состояние предприятия, вызванное использованием конкретного способа покрытия дефицита. Последствия любой хозяйственной операции, совершаемой предприятием, отражаются на его финансовом состоянии, что может быть предварительно оценено с помощью системы имитационного моделирования. Используя связь «регистры внутреннего учета – операционные бюджеты – основные бюджеты: бюджет движения денежных средств и бюджет расходов и доходов», мы можем проанализировать последствия выбора каждого варианта покрытия дефицита денежных средств, отражающихся на структуре БДДС и структуре доходов и расходов. Учет последствий использования каждой из имеющихся в наличии альтернатив позволит осуществить оптимальный выбор.

***Казакова Н.Ю., к.э.н., доцент***

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия» (ФГБОУ ВПО ЧГСХА)*

### **МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНА**

*Важную роль в принятии управленческих решений играет маржинальный анализ. Этот анализ основан на делении производственных и сбытовых затрат в зависимости от изменения объема деятельности на переменные и постоянные, использовании категории маржинальной прибыли и рентабельности.*

Большую роль при принятии управленческих решений в бизнесе играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержки, объем производства (реализации) продукции, прибыль. В основу методики положено деление производственных и сбытовых затрат в зависимости от изменения объема деятельности предприятия на переменные (пропорциональные) и постоянные (непропорциональные) и использование категории маржи покрытия [1, с. 416].

При планировании производственной деятельности часто используют

анализ «затраты – объем продаж – прибыль» (маржинальный анализ). Маржинальный анализ позволяет получить ответ на вопрос, что мы будем иметь, если изменится один параметр производственного процесса или нескольких параметров. Указанные взаимосвязи формируют основную модель финансовой деятельности, что позволяет менеджеру использовать результаты анализа по данной модели для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений. Таким образом, в использовании маржинального дохода заложен ключ к решению проблем, связанных с затратами и финансовыми результатами предприятий.

Вышеперечисленные показатели по ООО «Исток» за 2012-2013 гг. по производству зерна показаны в табл. 1.

*Таблица 1*

**Маржинальный анализ производства зерна в ООО «Исток»**

Показатели	2012 г.	2013 г.	Изменение
Переменные затраты, %	71,42	71,42	-
Постоянные затраты, %	28,58	28,58	-
1.Реализовано зерна, ц	15840	10650	-5 190
2.Выручка, тыс. руб.	6358	4481	-8 235
3.Цена реализации 1 ц зерна, руб.	401,39	420,75	19,36
4.Полная себестоимость всего, тыс. руб.	6005	3906	-2 099
в т.ч. 1 ц зерна, руб.	379,1	366,76	-12,34
5.Постоянные затраты всего, тыс.руб.	1716,2	1116,3	-599,9
6.Переменные затраты всего, тыс. руб.	4288,8	2789,7	-1 499,1
в т.ч. 1 ц зерна, руб.	270,76	261,94	-8,8
7.Прибыль от реализации, тыс. руб.	353	575	222
в т.ч. 1 ц зерна, руб.	22,29	53,99	31,7
8.Маржинальный доход всего, тыс. руб.	2069,2	1691,3	-377,9
в т.ч. 1 ц зерна, руб.	130,63	158,81	28,18
9.Доля маржинального дохода в выручке	0,33	0,38	0,04
10.Точка безубыточности: в натуральном выражении, ц	13138	7029,4	-6 108,6
в стоимостном выражении, тыс. руб.	5273,5	2957,6	-2 315,9
11.Зона безопасности, %	17,06	34	16,94
в натуральном выражении, ц	2702	3620,6	918,6
14.Срок окупаемости постоянных затрат, месяцы	9,95	7,9	-2,05
15.Рентабельность (окупаемость затрат),%	5,88	14,72	8,84

Показатели безубыточного объема продаж и зоны безопасности ООО «Исток» графически отражены на рис. 1.

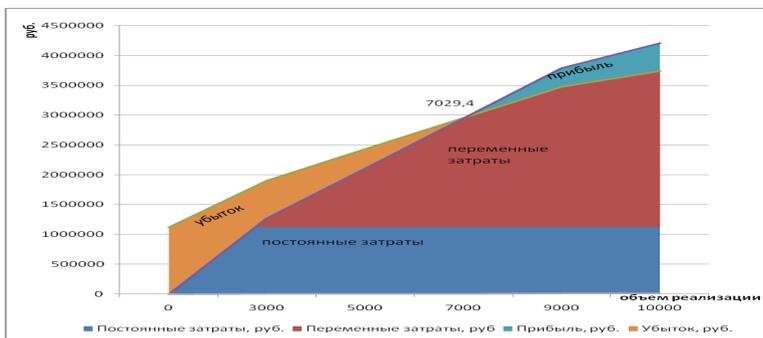


Рис.1 Точка безубыточности ООО «Исток» за 2013 год

Графический метод имеет то преимущество, что дает наглядное представление о том, как будут изменяться затраты и прибыль для многих возможных в действительности объемов производства, а также, какие объемы необходимы для достижения безубыточности продаж.

Кроме графического метода можно использовать аналитический метод, расчеты по которому ведутся с помощью ряда формул.

Используя графический (рис.1) и аналитический (табл.1) методы можно сделать выводы. Для 2013г. точка безубыточности составила 7029,4 ц, маржинальный доход в расчете на 1 ц зерна - 158,81 руб. Если бы предприятие продало бы за 2013 год меньше зерна, то оно имело бы убыток. Зона безопасности равна 34%, а рентабельность - 14,72%. Эти показатели весьма благоприятны для данного предприятия.

Приведенные графики и аналитические расчеты показывают, что безубыточный объем продаж и зона безопасности зависят от суммы постоянных и переменных затрат, а также от уровня цен на продукцию. При повышении цен нужно меньше реализовать продукции, чтобы получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек предприятия, и наоборот, при снижении уровня цен безубыточный объем реализации возрастает. Увеличение же удельных переменных и постоянных затрат повышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности.

Для повышения эффективности производства зерна рекомендуется увеличить дозы внесения минеральных и органических удобрений, внедрение индустриальной ресурсосберегающей технологии, а также экономии затрат труда.

Использование методик маржинального дохода позволяет более правильно анализировать разные варианты управленческих решений для поиска наиболее оптимального и получить более точные результаты расчетов.

#### **Библиографический список.**

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М, 2009. 536 с.

**Клименко А.М., к.филос.н., доцент; доцент кафедры государственного права и документационного обеспечения управления;**

*Армавирский институт социального образования (филиал)*

## **РГСУ О ПРОБЛЕМАХ ПРАВОПОНИМАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ РЕАЛЬНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА**

*Рубеж тысячелетий воспринимается как переход общества в качественно иное состояние - так называемое «информационное общество». Рассматриваются основные тенденции развития общества, явления и события, требующие переосмысления понимания права с философских, аксиологических, социологических, культурологических или политологических позиций.*

Проблема создания цельной, непротиворечивой и «работающей» теории права актуальна в философии, социологии и правоведении на протяжении по крайней мере двух последних столетий. Однако есть серьезные основания полагать, что окончательное разрешение проблемы правопонимания в обозримом будущем недостижимо. Вот как характеризует современное положение дел в юриспруденции А.Д. Керимов: «...прошло более века и, увы, положение существенно не изменилось.[1]

С одной стороны, в современной юридической литературе наиболее распространенным является представление о праве как о системе общеобязательных норм, устанавливаемых и обеспечиваемых государством.[2] С другой стороны, среди юристов-теоретиков и практиков сложились уже довольно устойчивые демократические представления о праве и государственно-правовых явлениях, заметно отличающиеся от взглядов прежних лет. Это - убежденность в самостоятельной ценности права; в верховенстве закона и Конституции как высшего закона в юридической иерархии; в обязательности права для всех, в том числе для государства, его органов и должностных лиц; в важности утверждения и защиты прав человека; в недопустимости нарушения закона, чем бы они ни мотивировались и др.[3] В целом «для современной юридической науки, - отмечает М.И. Байтин, - характерен процесс углубления нравственных начал отечественного права, сближения права и морали демократического общества».[4] При этом выработанные на основе междисциплинарного подхода понятия права приходят в противоречие с существующим механизмом его реализации, с практикой применения права.

Одним из направлений развития современной эпохи является переход человечества от цивилизации этатистского государства к цивилизации правового государства, которая немыслима без права. Ужасы второй мировой войны, жестокость тоталитарных режимов потребовали того, чтобы права человека, его истинная свобода и достоинство стали основным и высшим критерием правового порядка во всех странах. В мире стало утверждаться в качестве господствующей общечеловеческой ценности культура прав человека. Одним словом, складывается тенденция на возвышение роли права в общественных делах, на превращение его в «наднациональный» регулятор общественных отношений.

Однако данная миссия права сталкивается с иными, противостоящими ей реалиями, тенденциями и направлениями в общественной жизни. Одной из таких тенденций является «падение» авторитета права в общественном мнении и в практических делах. Это - бессилие права перед сложными и жестокими реалиями жизни, упадок его престижа, утрата былой безусловной веры в него как в универсальное и безотказно действующее средство решения социальных про-

блем. Свидетельством такой линии развития права являются вооруженные столкновения и «цветные» революции в Сирии, Египте, Ливии, Ираке, Афганистане, Йемене, Киргизии, Грузии, Евромайдан на Украине, «вечный» израильско-палестинский конфликт, террористические акты, чудовищные по своим последствиям, но ставшие уже обыденным явлением в мире, и т.д. Еще одной набирающей силу мировой тенденцией стало определенное противоречие между проведением в жизнь права народов на самоопределение и принципом территориальной целостности (суверенитета) государства, гласящим, что территория государства не может быть изменена без его согласия. Неспособность сторон найти мирное решение такого противоречия приводит к усугублению конфликтов, зачастую перерастающих в военное противостояние (как это было в Косово, Южной Осетии, Абхазии, а теперь – на Украине). Высказываемые точки зрения обычно крайне политизированы и связаны с текущей политической конъюнктурой.

Нередко создается впечатление, что возвышенные представления о праве и его верховенстве в жизни демократического общества – всего лишь уходящие в прошлое рудименты правовой романтики и юридических иллюзий. В связи с этим в практических делах и общественном мнении возрастает былой расчет на власть как таковую, на ее силу – силу бюрократического, полицейского аппарата, вооруженных сил, оснащенных новейшей техникой. Отсюда – возвеличивание власти как первостепенной социальной ценности, стремление достичь некоего желанного образца – безупречного «порядка» и строгой «дисциплины».

В этих невероятно сложных исторических условиях существуют и даже набирают силу не только реалии и тенденции, противостоящие линии на возвышение права в современную эпоху, но и феномен, который является прямым антитепом права, антагонистом права – произвол и насилие, агрессия и вандализм.

Не является ли это проявлением того процесса, о котором говорят некоторые современные правоведы.[5] А именно – процесса «отрыва» позитивного права от духовно-моральных начал, «вырождения» его в «законничество», превращения права в некий технико-юридический агрегат, призванного, в основном, с формальной стороны закрепить решение деловых проблем.

Сегодня, стремясь поспевать за ускоряющимися изменениями в обществе и экономике, право изменяется и разрастается небывалыми темпами: половина нормативного массива в мире создана менее чем за тридцать последних лет. Не отстает и Россия: если за 70 лет Советской власти было издано около 300 наиболее важных законов, то за 20 лет постсоветского периода – более 2000. Чем больше производится права, тем большее число юристов необходимо для его толкования и более или менее адекватного применения. Профессия юриста: судьи, адвоката, нотариуса, прокурора, следователя, судебного исполнителя становится массовой профессией, нередко доходным промыслом. Но инфляция права – закона неизбежно приводит (и уже приводит) к «инфляции» самих юристов, подобно тому, как на волне научно-технической революции произошло неизбежное перепроизводство инженеров и техников.

Количественное увеличение нормативного массива сопровождается его специализацией: появляются все новые отрасли права, претендующие на свой предмет. Но специализация права, сама по себе отражающая объективные процессы юрисдизации бытия человека, приводит к его (права) фрагментации: некогда целостный для восприятия объект познания (вспомним Законы Ману или Кодекс Хаммурапи, Законы XII таблиц или Дигесты Юстиниана, «Саксонское

зерцало» или «Русскую Правду») распадается на множество осколочных фрагментов. Удержание в памяти одного человека даже общих идей этого мозаичного массива становится невозможным, как, собственно, и руководство этими идеями в повседневной жизни. На смену подлинному праву приходит его суррогат в виде произвольных толкований и комментариев.

Компьютеризация правовой информации позволяет несколько упорядочить правовой массив путем низведения его до уровня обычного информационного потока наряду с экономической статистикой и другими поддающимися математической обработке данными. При этом выводимая на экран информация представляет собой в большей мере результат поисковой операции, проведенной по законам математической логики, в меньшей мере - результат юридической квалификации, в еще меньшей мере - акт юридического познания и совсем в ничтожной мере - акт юридического суждения. В этом состоит, пожалуй, основной парадокс современного права: чем больше правового массива и средств его обработки и классификации, тем меньше права в подлинном смысле этого слова. Это означает, что в праве, которое характерно для развитых государств, довольно отчетливо обнаруживается нечто, явно однобокое, явно не согласующееся с исконной природой права, с идеалами и принципами правового государства. Следовательно, возникают вопросы: не свидетельствует ли процесс «вырождения» права в «законничество», что правовое развитие стран западной цивилизации и характерная для нее логика права имеют весьма ограниченный и в чем-то тупиковый характер?[6]

Такого рода вопросы требуют того, чтобы попытаться более внимательно, детально постигнуть специфическую логику права. И одновременно - не упустить из поля зрения особенности действующих в современную эпоху национальных правовых систем традиционного, так называемого «неотдифференцированного» типа; особенности, которые можно сконцентрировать на уровне категорий «совесть», «стыд», «чувство вины», «раскаяние и покаяние». Здесь же следует особо подчеркнуть, что особенности правовой регуляции, например, в странах Востока (китайские традиции конфуцианства, японские нормы гири и нинхо, и т.д.) позволяют ей до настоящего времени во многих отношениях, пусть далеко не всех, оставаться весьма эффективным социальным регулятором.[7]

О таком направлении развития права говорил еще в 20-е годы XX века американский антрополог Ф. Боас, один из основателей современной антропологии. Он доказывал, что традиционные общества могут быть хорошими учителями для современных юристов. Главный вывод, который делает ученый из анализа права традиционных обществ, - право должно превалировать над силой и принуждением, иметь условием своей эффективности внутреннее убеждение.[8]

Сравнительное правоведение и юридическая антропология дают возможность понять правовую логику этих традиционных обществ и научно обосновать применимость отдельных элементов их правовых систем в современном европейском праве.

Рубеж веков - время беспрецедентной глобализации современного мира, военно-стратегической, экономической, политической, информационной, культурной. Компьютеризация потоков информации, внедрение Интернета - избобретения, сравнимого по своим последствиям с открытием в начале XX в. ядерной реакции, возвещают о пришествии «нового человека» - человека нумерического,

созидательная, творческая способность которого либо резко снижается, либо замыкается в границах знаково-цифровых символов. Соответственно снижается и уровень юридикации мышления современного человека, особенно молодежи.[9] Homojuridicus может исчезнуть как исторический тип человека-гражданина уже через одно-два поколения.

Международно-правовые гарантии прав человека предусматривают создание надгосударственных органов защиты прав человека таких, как Комиссия ООН по правам человека, Международная организация труда, Европейский Суд по правам человека и другие.[10] Исчерпав национальные средства защиты своих прав, гражданин отныне имеет возможность апеллировать к международным, т.е. надгосударственным, органам, выступая нередко с иском против своего государства. Правовое бытие современного человека раздвигает веками формировавшиеся границы национально-государственных правовых систем и также приобретает глобальное измерение.

Процессы правовой глобализации устанавливают, таким образом, иную иерархию правовых норм, чем та, в которой протекала жизнь предшествующих поколений; разрушают исторически сложившиеся типы правосознания. Современная правовая теория, как и право в целом, должны дать ответ на вызовы правовой глобализации, адекватные масштабности возникшей проблемы. Добавим к этому проблемы, тоже глобального характера: мутации современной семьи - все большее распространение так называемой нуклеарной семьи, института матерей-одиночек и отцов-одиночек; однополые браки; проблемы альтернативного воспроизводства человека; интернационализацию усыновления - и мы получим матрицу правовых координат современного человека, существенно, если не радикально, отличных от правовых координат бытия человека, скажем, довоенного.

Таким образом, существо современных событий, общее состояние жизни нынешней эпохи, тенденций и возможных перспектив ее развития побуждают к углубленному разбору правовых явлений и процессов, привлечению новых материалов, в основном из области антропологии, этнологии, истории, философских наук, сравнительного правоведения, выдвигению на обсуждение ряда дискуссионных положений в области правоведения.

#### **Библиографический список.**

1. Керимов Д.А. Основы философии права. - М., 2001.- С. 3.
2. См., например: Комаров С.А. Общая теория государства и права. - СПб, 2012.- С. 41-42; Общая теория государства и права: Академический курс: В 3 т. // Общ ред. М.Н. Марченко. Т. 1. Государство. - М., 2013. - С. 83-85; Лившиц Р.З. Теория права. - М., 1994. – С. 18-20, и др.
3. См.: Алексеев С.С. Право на пороге нового тысячелетия: Некоторые тенденции правового развития - надежда и драма современной эпохи. - М. 2000. – С. 77; Баранов В.М., Поленина С.В. Система права, система законодательства и правовая система. - Нижний Новгород, 2000. – С. 34-35; Тихомиров Ю.А. Действие закона: пути оптимизации // Российское правосудие. - М.: РАП, 2011, № 1 (57). - С. 12-18, и др.
4. Байтин М.И. Сущность права (современное нормативное правопонимание на грани двух веков). - Саратов, 2006. - С. 99.
5. См.: Алексеев С.С. Восхождение к праву. Поиски и решения. - М., 2001. – С. 21-22; Мальцев Г.В. Культурные традиции права. - М., 2013. – С. 64;

- Берман Гарольд Дж. Вера и закон: примирение права и религии. - М., 1999. – С. 155-156.
6. Гриценко Г.Д., Клименко А.М. Поливариантность права в социокультурной реальности современного мира. 2-е изд. – М., 2009. – С. 16-17.
7. Подробнее см.: Давид Рене. Основные правовые системы современности. – М., 1988. - С. 442-444, 453-454, 458.
8. Боас Ф. Ум первобытного человека. - М. - Л., 1926 (издание 2004 года). – С. 181.
9. См.: Гриценко Г.Д. Право как социокультурное явление: состояние проблемы и перспективы разрешения. - Ставрополь, 2002. – С.172-175; Понарина Н.Н. Глобализация и информационное общество // Общество: политика, экономика, право. 2012, №1. – С.19-24.
10. См.: Лукашева Е.А. Человек, право, цивилизации: ценностно-нормативное измерение. - М., 2014. – С. 18-19; Право Европейского Союза / под ред. Кашкина С.Ю. – М.: Проспект, 2011. - С. 22.

**Ковалёв В.Н.**

*ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»*

### **БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ЗАКАЗЕ**

*Данная статья посвящена правовому анализу основного средства обеспечения исполнения государственного контракта – банковской гарантии.*

В данный момент в Российском законодательстве исполнение гос. контракта может быть обеспечено либо внесением денежных средств на счет заказчика, либо предоставлением банковской гарантии по выбору участника закупки. Большинство участников не способны обеспечить контракт суммами денежных средств, поэтому основным обеспечением исполнения обязательств является банковская гарантия.

Понятие банковской гарантии которое дает ст.368. ГК РФ звучит так: «в силу банковской гарантии банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате». [1] То есть банковская гарантия обеспечивает надлежащее исполнение принципалом его обязательства перед бенефициаром (основного обязательства).

Основным достоинством банковской гарантии считается её независимость от основного обязательства, что отражено в ст.370.ГК РФ. Это объясняется тем, что банковская гарантия является автономным обязательством, юридически не связанным с обеспечиваемым ею основным обязательством, и гарант несет ответственность перед бенефициаром независимо от ответственности принципала. Учреждение, предоставляющее гарантию, интересуется только соответствием представленных документов условиям гарантийного договора. Предмет основного договора не важен для гаранта. Гарант обязан выполнить свои обязательства, даже если принципал возражает против этого и наличествуют обстоятельства, подтверждающие справедливость возражений принципала. В частности, согласно разъяснениям ВАС РФ, если иное не предусмотрено в тексте гарантии, обязательство гаранта перед бенефициаром подлежит исполнению по требованию бенефициара и в том случае, если бенефициар не обращался предварительно к принципалу с требованием об исполнении основного обязательства.

В то же время формулировка ст. 370 ГК РФ представляется несколько неудачной. Обязательство гаранта не может быть абсолютно независимым от основного обязательства, так как в своем требовании об уплате денежной суммы по гарантии бенефициар должен указать, в чем состоит нарушение принципом основного обязательства, и, следовательно, гарант производит платеж по гарантии лишь в случае неисполнения принципалом основного обязательства.

Согласно Закону № 94-ФЗ обеспечение исполнения контракта во многих случаях устанавливалось по инициативе заказчика. Исключение составляют только контракты с начальной ценой свыше 50 млн руб., в отношении которых установление обеспечения исполнения контракта является не правом, а обязанностью заказчика (п. 15.2 ч. 4 ст. 22, п. 9 ч. 4 ст. 34, п. 11 ч. 3 ст. 41.6 Закона № 94-ФЗ).

Но с вступлением в силу закона № 44-ФЗ закреплена обязанность заказчика устанавливать требование об обеспечении исполнения практически всех государственных и муниципальных контрактов [2]. Исключение предусмотрено только для некоторых видов госконтрактов, заключаемых по результатам закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)[3]: для таких контрактов заказчик вправе установить обеспечение, но не обязан это делать. Это ведет к резкому увеличению спроса на данную услугу, так как по данным официального сайта [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru) в 2013 году гос. заказчиками было проведено более двух миллионов торговых процедур.

Так же в соответствии с ч. 3 ст. 96 Закона № 44-ФЗ в отношении банковской гарантии устанавливается требование о том, что срок ее действия должен превышать срок действия контракта не менее чем на один месяц.[4] Что является дополнительной финансовой нагрузкой участника закупки (принципала).

Законом № 44-ФЗ установлен следующий размер обеспечения:

- от 5 до 30 процентов от начальной (максимальной) цены контракта, если начальная (максимальная) цена контракта равна или менее 50 млн руб.;

- от 10 до 30 процентов от начальной (максимальной) цены контракта, если начальная (максимальная) цена контракта превышает указанную сумму. Если контрактом предусмотрена выплата аванса, то размер обеспечения исполнения контракта не может быть меньше аванса, даже если сумма аванса превышает 30 процентов начальной (максимальной) цены контракта. В последнем случае обеспечение устанавливается в размере аванса [5].

Размер обеспечения может быть уменьшен в ходе исполнения контракта по инициативе поставщика (подрядчика, исполнителя), который вправе предоставлять заказчику новое обеспечение, уменьшенное в соответствии с объемом выполненных обязательств по контракту. Одновременно с этим поставщик (подрядчик, исполнитель) может изменить и способ обеспечения исполнения контракта [6].

На практике гарант обязательно вводит в договор регрессные требования гаранта к принципалу, пользуясь ст.379 ГК РФ и этот момент требует особого внимания.

В случае не предъявления требования о выплате бенефициаром к гаранту: гарант получает вознаграждение, бенефициар гарантию возврата денежных средств даже в случае не исполнения контракта, принципал в свою очередь возможность выполнить гос. контракт и получить за это плату; все являются выгодоприобретателями.

Но в случае, когда бенефициар все-таки предъявляет гаранту требование о выплате: бенефициар моментально возвращает свои денежные средства; гарант в порядке регресса возмещает сумму выплаты бенефициару с принципала, но с большим сроком возврата. Получается что сумма денежного вознаграждения, уплаченная принципалом, взимается гарантом за отсрочку платежа по обеспечению контракта. Размер вознаграждения гаранту после введения банковского реестра – от 4,5% от суммы обеспечения контракта и выше, в зависимости от времени на которое выдается банковская гарантия, размера и финансового состояния принципала. То есть исчисляется сотнями тысяч рублей, которые должен уплатить принципал за выгоду, которую приобретают гарант и бенефициар.

При этом срок получения банковской гарантии строго ограничен законом 44-ФЗ, в частности для проведения самой долгой процедуры, конкурса, требуется 20 дней, плюс время на оценку заявок и публикацию протокола – до 23 дней (на практике 4 – 10 дней), и перед тем как подписывать контракт заказчик должен уже иметь банковскую гарантию от участника для проверки.

Согласно ст. 368 ГК РФ банковская гарантия выдается по просьбе, а не по требованию принципала. Если гарант не выдаст банковскую гарантию, то, следовательно, и не возникнут отношения, регулируемые соответствующими нормами ГК РФ. Поэтому, независимо от предшествующих выдаче гарантии отношений, указанные правовые последствия не могут наступить без волеизъявления гаранта, который, в конечном счете, и определяет условия, на которых гарантия может быть им выдана. Гарант так же может отказать в выдаче гарантии, поскольку в законе не содержится предписаний, понуждающих соответствующих субъектов к выдаче банковской гарантии. Какие-либо санкции на это счет не установлены. Срок рассмотрения заявки на получение так же законодательно не ограничен.

Сложность и продолжительность процедуры заключения договора банковской гарантии свидетельствует о неэффективности данной процедуры. Страхование на ту же сумму обходится дешевле, а заключить договор даже с крупной страховой фирмой легче.

В итоге банковская гарантия в гос. заказе является инструментом государства, с помощью которого оно эффективно защищает бюджетные средства и дополнительно насыщает банковскую среду денежными средствами. Но при этом перекладывает ответственность за сохранность принадлежащих государству бюджетных средств на вторую сторону участника контракта. Это являлось бы не приемлемым в случае заключения договора между равными сторонами, поскольку лишь одна из его сторон берет на себя все обязательства и риски связанные с его исполнением. А это: в случае несвоевременного предоставления банковской гарантии – реестр недобросовестных поставщиков, при попадании в который участник процедуры на два года лишается возможности участвовать в торговых процедурах гос. заказа.

Механизм банковской гарантии является однобоким, защищающим лишь бюджет без оглядки на права другой стороны, а значит не может быть правовым, поскольку в правовом государстве правительство не может стоять над правом, а должно следовать ему.

Вывод:

Как минимум законодательно утвердить страхование – как способ обеспечения исполнения по госконтракту, что обеспечит исполнимость закона.

Как должно, перенести страхование бюджетных средств на плечи их собственника – государства, дабы устранить правовой дисбаланс и снизить корруп-

ционную составляющую в гос. заказе, что и является главной целью Федерального закона 44-ФЗ.

#### **Библиографический список.**

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации « от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013) статья 368.

2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» часть 1 статьи 96

3. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» часть 2 статьи 96

4. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» часть 3 статьи 96

5. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» часть 6 статьи 96

6. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» часть 7 статьи 96

#### ***Ковалёв В.Н.***

*ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»*

### **ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА.**

*Статья посвящена изучению проблем при заключении контракта жизненного цикла. Преимущества самого способа и недостатки правового регулирования.*

Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1] (далее - Закон о контрактной системе) предусматривает заключение нового вида контракта – «контракт жизненного цикла».

«Контракт жизненного цикла (КЖЦ) хорошо зарекомендовал себя в зарубежной практике. Контрактная модель КЖЦ позволяет государственному заказчику переложить все проектные, строительные и эксплуатационные риски на частную сторону, сконцентрироваться лишь на основных параметрах объекта и контроле достижения заданных параметров. Тем самым после ввода объекта в эксплуатацию бремя содержания полностью лежит на частной стороне. Объем текущих расходов зависит от того, насколько качественно исполнители выполнили работы по проектированию и строительству, то есть стимулируется повышение качества работ на всех стадиях проекта» [2].

Однако заметим, что в Гражданском кодексе РФ (далее - ГК РФ) не существует такого понятия как КЖЦ. В контракт жизненного цикла можно объединить несколько видов договоров, например, таких, как договор подряда, поставки, договор на выполнение научно-исследовательских работ, возмездного оказания услуг, опытно-конструкторских и технологических работ и др.

Есть мнение, что «юридической основой контракта жизненного цикла является договор об оказании услуг, могут присутствовать и элементы других видов договоров, например договора о доверительном управлении» [3]. Но если

посмотреть шире, то невозможно согласиться с такой формулировкой, так как предмет контракта жизненного цикла для каждого контракта свой.

В соответствии с п. 3 ст. 421 ГК РФ договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами, определяется как смешанный договор. Таким образом, контракт жизненного цикла можно квалифицировать в качестве смешанного договора.

Основной сложностью для заказчиков является отличие стадий жизненного цикла различных изделий. Что предполагает различие подходов к заключению контрактов подобного рода, их исполнению, ценообразованию. При этом процесс расчета стоимости жизненного цикла является одной из наиболее больших точек для заказчиков.

В ч. 3 ст. 32 Закона о контрактной системе определено, что критерий стоимости жизненного цикла товара или созданного в результате выполнения работы объекта включает в себя расходы на закупку товара или выполнение работы, последующие обслуживание, эксплуатацию в течение срока их службы, ремонт, утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта. Расчет стоимости жизненного цикла товара или созданного в результате выполнения работы объекта производится с учетом методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), устанавливаемых федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок [4].

На данный момент законодатель таких рекомендаций не разработал.

Правда необходимо отметить, что жизненный цикл продукции, закупаемой в рамках государственного заказа, имеет длительный характер и за частую превышает период планирования, что, может усложнить заключение контрактов жизненного цикла на практике. Так как решение о заключении государственных контрактов длительного жизненного цикла принимается в соответствии с правилами, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2013 г. N 1071 «Об утверждении Правил принятия решений о заключении государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для обеспечения федеральных нужд на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств». В котором закреплен закрытый перечень случаев, когда государственные заказчики вправе заключать подобные государственные контракты.

В отдельный пункт вышеуказанного постановления выделены правила заключения в рамках государственных программ Российской Федерации государственных контрактов на выполнение работ по содержанию автомобильных дорог общего пользования федерального значения и искусственных сооружений на них, срок производственного цикла выполнения которых превышает срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств. Что подчеркивает его важность в государственных масштабах.

Есть мнение, что для дорожного строительства «контракт жизненного цикла - это одна из форм концессионных соглашений, отличительной чертой которого является то, что он объединяет функции проектирования, строительства и эксплуатации в один увязанный договорными отношениями результат - транспортную доступность, при этом плательщиком за услугу выступает не конечный потребитель - пользователь инфраструктурного транспортного объекта,

а государство» [5]. Однако все государственные контракты на данный момент заключаются как концессионные соглашения, а не КЖЦ.

Подобная практика уклонения от КЖЦ происходит потому, что при проведении закупки государственным заказчиком необходимо соблюдать Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции», за исполнением которого следит Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Которая в свою очередь, не смотря на очевидность того, что бюджетные средства расходуются не только в процессе закупки но в процессе использования приобретенных благ истолкует дополнительные требования к поставщикам (исполнителям, подрядчикам) как ограничение конкуренции.

Однако специалисты отмечают, что «контракт жизненного цикла – идеальная форма государственно-частного партнерства в условиях бюджетного дефицита, когда власти не могут участвовать в проектах, предусматривающих бюджетные инвестиции» [6].

Вскоре после своего назначения на пост министра обороны Сергей Шойгу заявил: «Все контракты, особенно на самолеты, вертолеты, технику военно-морского флота, автомобильную и бронетехнику, с 2014 года будут оформлены в виде контрактов жизненного цикла. Армия предпочитает, чтобы поставщики техники вели ее от изготовления до утилизации». [7] Что наглядно демонстрирует понимание правительства, насколько эффективно использование подобных контрактов.

**Выводы:**

Нужно обеспечить баланс интересов сторон контракта, что особенно важно, учитывая длительные сроки исполнения контракта.

В аспекте разнообразия стадий жизненного цикла различных товаров необходимо дифференцированно подходить к разработке нормативных правовых актов по применению к контрактам жизненного цикла по видам закупаемой продукции, товаров и т.п.

Для применения контрактов жизненного цикла в сфере государственных закупок необходима детальная проработка нормативно-правовой базы, от ГК РФ до подзаконных актов.

**Библиографический список.**

1. СЗ РФ. 2013. N 14. Ст. 1652.
2. Павел Селезнев, председатель Правления Центра развития ГЧП, Российская газета <http://www.rg.ru/2014/03/04/cikl.html>
3. Сабенина Л.С. Контракты жизненного цикла как новое решение проблем автодорог России // Молодежь и наука: Сборник материалов VI Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Отв. ред. О.А. Краев. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2011.
4. С.В. Колтунов. Контракт жизненного цикла: понятие и проблемы применения. // Интернет ресурс Консультант.
5. Изосимов Д.А., Громова Е.Г. Долгосрочные контракты в дорожном строительстве как инструмент мотивации, оптимизации рисков и бюджетных расходов // Вопросы государственного и муниципального управления. 2011. N 2. С. 53 - 63.
6. Черниговский М. Контракты жизненного цикла: правовая природа и перспективы использования в рамках ГЧП-проектов в России // Корпоративный юрист. Приложение. 2009. N 5. С. 14 - 18.

**Ковальчук А.Н.**

**ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный институт менеджмента»  
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ  
ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ**

*Статья посвящена особенностям оценки персонала предприятий гостиничной индустрии. Автор раскрывает цель и задачи оценки гостиничного персонала. Особое внимание обращается на особенности оценки персонала предприятий гостиничной индустрии, так как оценка проводится не только руководством, но и клиентами гостиницы.*

На сегодняшний день индустрия гостеприимства – одна из крупнейших отраслей мировой экономики. Современный гостиничный бизнес занимает важное место в социальной сфере страны и способствует удовлетворению первоочередных потребностей путешествующих в проживании. Без гостиниц невозможно создание современной индустрии туризма. Во многом это происходит благодаря социальному, экономическому и политическому прогрессу – за последние несколько лет туризм стал доступен широким слоям населения. Одновременно с ростом общего числа туристов заметное развитие получила инфраструктура туризма и ее основной компонент – гостиничный сектор.

Гостиничный бизнес – неотъемлемая часть индустрии гостеприимства – напрямую зависит от уровня расходов своих клиентов. В современных условиях, особенно в крупных мегаполисах, гостиницы вынуждены бороться за «место под солнцем». Чтобы не только сохранить бизнес, но и развиваться, гостинице необходимы средства, получить которые можно только у клиента. Для реализации этой задачи необходимо расширять спектр предоставляемых услуг и повышать качество обслуживания. Несомненно, успех любой организации, а особенно гостиничного предприятия, во многом зависит от персонала, который в ней работает. Персонал гостиницы – одно из наиболее важных звеньев в цепи получения доходов и извлечения прибыли в индустрии гостиничного бизнеса. Исходя из этого, в настоящее время кадровая политика гостиничного предприятия предъявляет серьезные требования не только к профессиональному развитию персонала, его адаптации, построению эффективной системы стимулирования трудовой деятельности персонала, но и к деловой оценке кадров.

Вопрос оценки персонала предприятий посвящен значительный объем научных разработок. Труды М. Армстронга, Т. Ю. Базарова, М. И. Бухалкова, В. Р. Веснина, Г. И. Десслера, А. Я. Кибанова, в настоящее время служат фундаментальными основами в области исследования оценки персонала предприятия.

Оценка персонала в общем смысле может быть определена, как целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик персонала требованиям должности или рабочего места.

Целью же оценки гостиничного персонала является повышение эффективности работы персонала, расширение полномочий, раскрытие творческого потенциала; улучшение качества управления, с помощью систематических персональных оценок; повышение производительности; более эффективное использование потенциала сотрудников.

Задачи оценки гостиничного персонала следующие:

- осуществление анализа трудовой деятельности работника за отчетный период;
- дифференциация заработной платы с учетом полезной отдачи работников;

- выявление потребности в профессиональном развитии;
- оценивание профессиональной способности работников к профессиональному продвижению;
- осуществление мониторинга качественного состояния персонала и выявление тенденции его изменения по категориям.

Таким образом, можно сделать вывод, что оценка персонала предприятий гостиничной индустрии позволяет установить место сотрудника в организационной структуре, разработать программу его развития, определить размер оплаты труда и критерии его установления; наладить обратную связь с сотрудником по профессиональным, организационным и другим вопросам, а также удовлетворить потребность сотрудника в оценке собственного труда.

Говоря об особенностях оценки персонала предприятий гостиничной индустрии необходимо отметить, что оценка проводится не только руководством, но и клиентами, так как гости ощущают качество обслуживания на себе. Потребитель гостиничной услуги оценивает каждое звено персонала и приходит к своим выводам. Гость оценивает качества работника через предоставленные услуги. Например, наличие чистого постельного белья и полотенец при заселении в гостиницу; ежедневная уборка номера горничной; гарантии безотказной работы телевизора и другой аппаратуры, имеющейся в номере; безошибочные операции при проведении окончательного расчета с гостем за проживание и т.д. Поэтому одним из важнейших факторов в современных гостиничных предприятиях является управление качеством обслуживания, что предусматривает разработку и внедрение стандартов качества, обучение персонала, контроль, оценку, корректировку, совершенствование обслуживания на всех участках деятельности гостиницы.

Руководство гостиничного предприятия налаживает отношения с клиентами, посредством проведения бесконтактной оценки работы гостиницы. Для этой цели в гостиницах широко используются опросные листы, которые, как правило, раскладываются в каждом номере. Для руководства гостиничного предприятия опросные листы выступают, прежде всего, как источник объективной информации о качестве услуг с точки зрения клиентов. С другой стороны, опросные листы выполняют функцию постоянного контроля. Вопросы, содержащиеся в опросных листах, во многом созвучны положениям стандарта обслуживания и работы персонала, а также являются факторами оценки персонала. Это обстоятельство позволяет руководству контролировать соблюдение персоналом гостиницы установленного стандарта обслуживания. Итак, оценка персонала гостиницы клиентом складывается из множества факторов, полностью описать которые невозможно. К числу наиболее важных факторов можно отнести прием заявок и их обработка, встреча при заезде, регистрация и оформление размещения, оформление необходимой документации, обслуживание в номере, ресторанное обслуживание, оформление выезда, услуги трансфера и др.

В свою очередь, основными факторами оценки персонала гостиницы руководителем являются такие как деятельность и её результат, деловые качества работников, профессионализм, моральные качества, потенциал, способности и личные качества, необходимые для выполнения служебных обязанностей, а также соблюдение стандартов технологии обслуживания, внешнего вида и поведения обслуживающего персонала.

Таким образом, актуальным представляется вопрос об особенностях

оценки персонала предприятий гостиничной индустрии, так как механизм оценки персонала гостиничной индустрии уникален для каждой гостиницы и отражает как особенности внешней среды гостиничного предприятия и его стратегические цели, так и социокультурные особенности гостиницы, и индивидуальный стиль управления руководителя.

**Корсукова Е.А., Смирнова Н.А., Смирнова В.А.**

*Филиал ГОУ ВПО «Воронежский государственный архитектурно-строительный университет» в г. Борисоглебске*

### **ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ: ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ**

*Статья посвящена изучению использования модели тройной спирали в России и решению вопросов применения такой модели в различных регионах. Рассматривается влияние трех сфер (власти, университета и бизнеса) на инновационное развитие Российских регионов.*

Модель тройной спирали, которая наиболее правильно описывает взаимоотношения участников системы государство – бизнес – наука, появилась в Англии и Голландии в начале 21 века. Интерес к технологическому и инновационному развитию в России возник после кризиса 1998 года.

Тройная спираль образуется из трех составляющих: власть, бизнес и университет, которые являются важными элементами инновационной системы любого региона (рис.1).



Рисунок 1. Модель тройной спирали

На начальном этапе взаимодействует власть и университет, затем происходит сотрудничество университета с бизнесом, на последнем этапе бизнесом и властью, конечный результат выводится на рынок. Одним из главных факторов тройной спирали является оперативное принятие решений в инновационной сфере: определение необходимых ресурсов, правильное распределение знаний, если необходимо замещать друг друга и т.д. только в этом случае сложится экономически выгодный инновационный проект. Для этого необходимо представлять, что эти участники (власть, университет и бизнес) не могут по отдельности

решить задачу, поставленную будущими партнерами.

Власть заинтересована в стабильности и помимо управления обществом она должна выполнять и другие функции, т.е. обеспечивать ресурсами университеты для благоприятного развития научно-исследовательской деятельности и инновационного развития и должно быть заинтересованно в финансировании научных центров, а так же в их реализации. Университеты в свою очередь должны выпускать квалифицированных специалистов, а также заниматься фундаментальными и прикладными исследовательскими разработками. Важным фактором для подготовки специалистов является квалифицированный преподавательский состав.

Основной объем исследований в России приходится не только на университеты, но и на институты РАН. В идеале считается, что предприятия должны размещаться на территории научных парков университетов. Сотрудничество с вузами позволит малому и среднему бизнесу осуществить выход на международный рынок.

В России есть ярчайшие примеры использования «тройной спирали». Например, Томский университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). В университете созданы конструкторские бюро, научно-исследовательские комплексы, лаборатории компаний. В экономике Томского региона научно-образовательные комплексы занимают 3 место. Фирмы заказывают ежегодно научные исследования на сумму около 3 млн. долларов. В ТУСУРе есть Институт инноватики, его деятельность направлена на формирование «тройной спирали». К 2020 году планируется создание высокотехнологичных предприятий и выход на мировой уровень.

Еще одним пример использования модели тройной спирали является Институт прикладной физики РАН в Нижнем Новгороде. Этот институт ведет не только исследования, но и дальнейшую реализацию проектов, т.е. идет сотрудничество с венчурными компаниями и помощь малому бизнесу за счет распределения необходимых ресурсов.

Региональная тройная спираль формируется из инноваций и пространства знаний. В России чаще используются двойные связи или «двойные спирали»:

1. Государство и государственный сектор науки. В этом взаимодействии неправильно используются ресурсы, поэтому оно является наиболее напряженным.

2. Государство и сырьевые отрасли промышленности. Такие предприятия имеют высокий доход и у них есть выход на мировой рынок, такое взаимодействие достаточно хорошо развито.

3. Государство и остальной бизнес. Большинство предприятий находятся в состоянии застоя.

4. Наука и бизнес. Эта «спираль» является самой неразвитой.

Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки, составляет 3566 по данным на 2012 год. Расходы на НИОКР в России от ВВП составляет 1,16%, это не так много относительно развитых стран (США, Германия и др.). Одной из основных проблем инновационного развития России является недостаточная активность бизнеса. Проведенные Институтом экономики РАН исследования выявили, что Московская, Томская, Воронежская, Нижегородская и ряд других областей имеют потенциал инновационного развития.

Так, например, открытие и начало работы Бизнес-инкубатора при Воро-

нежском государственном архитектурно-строительном университете (ВГАСУ) позволяют соединить все три компонента спирали и воплотить идеи данной модели развития региона. Кроме того, открытие кафедры инноватики во ВГАСУ говорит о назревшей проблеме разработки и применения инновационных решений, как на уровне отдельного региона, так и на уровне России в целом.

Важным условием для формирования инновационной системы является изменение способов государственной деятельности в этом направлении. Необходимо разрабатывать данную тему на всех уровнях власти с привлечением бизнес-структур и университетов для своевременного отслеживания результатов инновационной работы и оперативного решения возникающих проблем.

#### **Библиографический список.**

- 1) Горденко Г. В., с.н.с. ИЭ РАН. Инновационное развитие регионов России по тройной спирали.
- 2) Данные Росстата
- 3) «Тройная спираль» в инновационной системе России. И. Дежина доктор экономических наук, руководитель сектора ИМЭМО РАН, В. Киселева доктор экономических наук, профессор ГУ-ВШЭ.

*Круглов И.В., к.э.н., доцент*

Липецкий государственный технический университет

### **СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ И ЗАПАДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ**

*Выполнен обзор ряда современных западных экономических теорий на предмет их использования в проводимых в России рыночных преобразованиях.*

Политика государства во многом определяется состоянием его экономики, которое зависит от выбора продуманных стратегических и тактических решений в этой области. Анализ экономических процессов, развивающихся в современной мировой экономике показывает, что позитивных результатов достигают те государства, которые принятые решения основывают на научно обоснованных принципах экономических теорий. Поэтому Россия, прошедшая путь реформирования, нуждается в адекватной реальным условиям экономической теории, которая при дала бы реформам организованность и динамичность, позволила добиться позитивных результатов.

Остановимся на наиболее известных теориях с позиций их соответствия определенным условиям и возможности использования в отечественной практике.

Неоклассическая школа. Маржинализм и материалистические концепции экономического равновесия. Зародилась и характерна для условий, возникших в ходе и после промышленного переворота в странах Западной Европы и США второй половины XIX и начала XX века. Выделим самые интересные идеи, которые не утратили значимости и в современное время:

1. Неприятие идеологизированного подхода к историческому пониманию экономики, проявляющегося в том, что предметом исследования являются не классовые интересы, а проблема рационального распределения ограниченных ресурсов.

2. Установление важной роли математических методов в изучении эконо-

мических процессов в целом и отдельных экономических явлений. Представляет интерес:

теория частичного равновесия А.Маршалла, в соответствии с которой в каждой отдельной ситуации следует анализировать изменения только одного элемента (показателя), принимая значения остальных фиксированными (постоянными) на каком-то уровне;

условие устойчивости равновесия (оптимум В.Парето), когда имеет место состояние, при котором было бы невозможно улучшить положение кого-либо из субъектов обмена без того, чтобы не ухудшить положение хотя бы одного из остальных.

3.Подход, при котором спрос и предложение являются равноправными факторами в механизме рыночного ценообразования.

4.Ввод и расшифровка понятий «убывающей производительности труда и капитала» (И.Фон Тюнен, Д.Б.Кларк), согласно которым при неизменном размере капитала каждый дополнительный рабочий производит меньше продукции, чем работавший ранее, а при неизменном количестве рабочих добавление новой доли капитала приносит меньший доход по сравнению с предыдущей.

5.Создание основ теории не только чистой монополии, но и дуополии (А.Курно).

Теория общественного развития и эффективной конкуренции И.Шумпетера. Главная её особенность состоит в том, что основной фигурой экономического процесса, придающей ему необходимый динамизм и направленность, является предприниматель, характеризуемый способностью принимать нестандартные решения.

Теоретическая система Дж.М.Кейнса [1].

Первое. Экономическая теория Дж.М.Кейнса возникла как реакция на «великую депрессию» 1929-1933 гг., вызванную мировым экономическим кризисом и породившую невиданную по масштабам безработицу.

Второе. Рассматриваемая теоретическая система оказалась очень практичной, поскольку она была положена в основу реальных действий не только правительства США, но и многих других развитых стран западного мира.

Третье. С каких бы позиций не рассматривалась теория Дж.М. Кейнса и какие бы недостатки её не были выявлены в период после 70-х годов, никто не может отрицать высокую степень её результативности и влияния на выход национальных экономик из тисков системного экономического кризиса.

В отличие от неоклассиков, Дж.М.Кейнс предложил реальные пути преодоления экономического кризиса, связанного с превышением суммарного предложения над суммарным спросом.

В качестве основных рычагов влияния анализируемая система предлагает [2]:

системное исследование причин отставания спроса от предложения;

решительное и активное вмешательство государства в деятельность хозяйственной системы с тем, чтобы определить негативное влияние кризисных явлений либо предупредить их нарастание;

использование инфляции в разумных пределах, когда количество денег, находящихся в обращении, способствует снижению процентной ставки;

протекционирование недостаточно эффективным в настоящий момент

национальным отраслям промышленности, заключающееся в уменьшении притока более дешевых промышленных и других товаров и обеспечение занятости «своих» рабочих;

проведение политики перераспределения доходов в пользу групп населения с наибольшей склонностью к потреблению (лица наемного труда) и инвестированию (предприниматели и другие структуры, осуществляющие большие капиталовложения).

Недостатками экономической теории Дж.М.Кейнса является то, что она не может указать границы государственного вмешательства в экономику.

Институционализм. Это экономическое течение в западной экономической мысли интересно для нас тем, что оно предполагает необходимость придания динамизм процесса институционализации общества, заключающихся в новых и совершенствовании имеющихся институциональных образований, способствующих упрочнению экономических, политических, юридических, технологических отношений и связей в различных сферах жизни людей.

Все это позволяет сделать следующий вывод:

Нельзя проводить экономические и административные реформы, не опираясь на конкретную экономическую теорию.

В мире нет единой экономической теории на все случаи жизни. Имеющиеся теории постоянно обновляются адекватно накопленному опыту развития существующих социально-экономических систем. Задача российских реформаторов заключается в том, чтобы при создании теоретической основы проводимых реформ использовать наработки, в наибольшей степени соответствующие реальным условиям и реальным целям, которые общество в состоянии достигнуть в ближайшей перспективе.

#### **Библиографический список.**

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости. Процента и денег/пер. с англ..- М.:Прогресс, 1978.-494с.

2.Современные экономические теории Запада. - .:Финстатинформ, 1996. - 93с.

***Крылова Е. В., Карпович А.И., д.э.н., проф.***

*Новосибирский государственный технический университет*

### **СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

*В этой статье предлагается метод сценарного планирования для решения проблемы управления финансовыми показателями предприятия в период неопределенности. Это должно повысить качество текущего планирования на предприятии и предусмотреть угрозы внешних факторов для долгосрочных прогнозов.*

В настоящее время изменение хозяйственной среды, глобальные кризисные ситуации усугубили проблемы менеджмента, связанные с решением задач развития предприятия и, в частности, с реализацией выбранных стратегий.

Управление современным предприятием требует от менеджмента большой концентрации внимания на вопросы плановых результатов деятельности в краткосрочном и долгосрочном периодах. В большей степени растет практи-

ческий интерес к стратегическому планированию, в условиях возрастающей нестабильности факторов внешней и внутренней среды. Изменение спроса на продукцию, цены и других показателей существенно затрудняют процесс реализации намеченных целей. Проблемы возникают в процессе реализации стратегических планов. Так, М. Портер отмечает, что «...операционная эффективность и стратегия одинаково важны для получения важнейших результатов... , но работают они по-разному» (1).

Устоявшиеся методики планирования, будучи слишком детализированными и негибкими, попросту не работают в условиях высокой неопределенности. Другой их недостаток заключается в том, что результатов ждать приходится слишком долго. Но главное, они основаны на тезисе о том, что будущее можно прогнозировать, исходя из прошлого опыта.

Многообразие и масштабы рисков растут. Вот почему сегодня как никогда важно совершенствовать инструменты контроля и мониторинга. Мало того, эти инструменты должны быть не только прозрачными, но и адаптивными — способными легко подстраиваться к неизбежным изменениям используемых бизнес-моделей.

Главная задача состоит теперь уже не в том, чтобы экстраполировать прошлый опыт на будущее, а в том, чтобы составить несколько альтернативных непротиворечивых сценариев и быть готовыми встретить во всеоружии любой из них.

Следовательно, стратегическое управление должно опираться на метод сценарного планирования, повышая его роль во внутрифирменном управлении.

Не существует единого определения сценария или сценарного планирования. Авторы: Майкл Портер; Питер Шварц; Джилл Рингланд; Пол Шумейкер предлагают собственные толкования этих понятий:

- «Внутренне непротиворечивый взгляд на то, чем может обернуться будущее»;
- «Инструмент упорядочения имеющихся представлений о возможных условиях деятельности в будущем, в которых принятое решение окажется правильным»;
- «Тот элемент стратегического планирования, который основан на способах и технологиях управления неопределенностями будущего»;
- «Рациональный метод представления вероятных вариантов будущего, в которых могут реализоваться принятые организацией решения».

Концепцию сценарного планирования как нового метода прогнозирования представил Берже в 1964 году. Последующие исследования Годэ способствовали развитию метода в 1970-х годах. В начале 1980-х годов концепция сценарного планирования превратилась в сложную методику прогнозирования, отличную от других количественных подходов к долгосрочному планированию.

По нашему мнению *сценарий* - это модель будущего, в которой описывается возможный ход событий. Определяются основные факторы, которые должны быть приняты во внимание и указывается, каким образом эти факторы могут повлиять на предполагаемые события.

Как правило, составляется несколько альтернативных сценарных вариантов. Они представляют собой описание событий и оценку показателей и характеристик во времени.

Использование сценарного подхода обеспечивает:

- лучшее понимание ситуации, ее эволюции;
- оценку потенциальных угроз;
- выявление благоприятных возможностей;
- выявление возможных и целесообразных направлений деятельности;
- повышение уровня адаптации к изменениям внешней среды.

Формирование сценариев и реализация вариантов производственной программы готовых изделий при позаказной форме планирования рассматривается нами в рамках процесса управления предприятием, изображенного на рисунке 1.

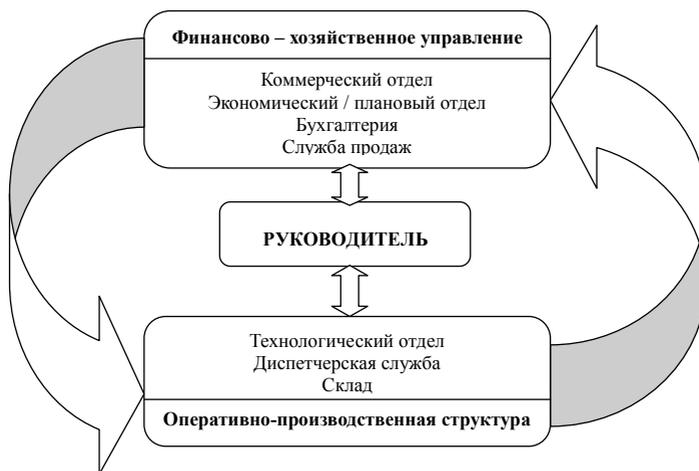


Рисунок 1. Схема управления предприятием

Сценарное планирование включает следующие этапы:

- а) выбор изменяемых переменных;
- б) проектирование различных исходов сценариев;
- в) комбинирование ключевых переменных и написание сценариев.

*Выбор изменяемых переменных*

В качестве метода, применяемого на данном этапе в целях выявления наиболее значимых переменных, Мерсе предлагает использовать мозговой штурм, Шумахер — причинно-следственные диаграммы. Результатом должен стать выбор небольшого числа наиболее значимых и главных отличных и независимых друг от друга переменных.

Для выявления значимых переменных мы предлагаем экономико-математическое моделирование, описанное ранее нами в подходах планирования производственной программы на предприятии. [3]. При использовании данного метода структура моделей устанавливается и проверяется экспериментально, в условиях, допускающих объективное наблюдение и измерение.

### *Проектирование различных исходов сценариев*

В основе этапа лежит детальный анализ выявленных переменных и составление нескольких (не менее двух или трех) их возможных исходов. Исходы переменной — это возможные альтернативы изменения рассматриваемой переменной в будущем.

### *Комбинация ключевых переменных в сценарии и написание сценариев*

Целью данного этапа является установление взаимозависимости между составленными исходами всех рассматриваемых переменных, а также написание самих сценариев. Его осуществление связано с практическим применением метода сценарного анализа. Наиболее эффективной политикой на данном этапе является разработка наиболее благоприятного развития ситуации.

Анализ с помощью экономико-математического моделирования дает возможность рассмотреть несколько вариантов сценарных прогнозов формирования производственного плана и выявить факторы, влияющие на деятельность предприятия. Факторы могут быть как внешними, отражающими ситуацию в мире, стране, регионе в целом и ее отраслевые особенности, так внутренними, связанными с индивидуальными особенностями предприятия.

Несомненно, в большей степени управлению поддаются факторы внутренней среды. В свою очередь, факторы внешней среды подразделяются на факторы прямого и косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на деятельность предприятия. К этим факторам относятся поставщики, потребители и конкуренты. Факторы косвенного воздействия могут не оказывать прямого немедленного воздействия на деятельность предприятия, но в итоге опосредовано сказываются на ней. Сюда относятся следующие факторы: макроэкономические и мезоэкономические, социокультурные и политические, научно-технические и т.п. Факторы прямого воздействия более подвержены управляющему влиянию, чем факторы косвенного воздействия. Поэтому источником наибольшей угрозы для предприятия являются факторы косвенного воздействия, так как они обычно находятся за пределами управленческого контроля.

С помощью сценариев происходит рассмотрение возможных вариантов поведения системы в результате внешней среды или изменений, произошедших внутри самой системы. Целью написания сценария является не предсказание будущего, а желание понять тенденции развития рассматриваемого предприятия во времени и уловить те направления, в которых необходимо двигаться компании.

### **Библиографический список.**

1. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2002.
2. Матс Линдгрэн, Ханс Бандхольд. Сценарное планирование: связь между будущим и стратегией. — М.: ЗАО «Олимп -Бизнес», 2009. — 256 с.
3. Применение сценарного подхода в планировании производственной программы / А. И. Карпович, Е. В. Крылова // Сибирская финансовая школа. - 2014. - № 1. - С. 99-102.

*Крючкова О. М., к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики,  
управления и финансового права АИСО (филиал) РГСУ*  
*Фешина О. А., преподаватель кафедры экономики, управления  
и финансового права АИСО (филиал) РГСУ*  
*Гузенко А. Д., студент направления подготовки «Государственное  
и муниципальное управление»*

*Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

## **СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

*В статье рассмотрена проблематика определения «социальное предпринимательство», характерные черты социального бизнеса в отечественной практике, задачи устойчивого инвестирования.*

Вопросы комплексного взаимодействия власти, общества и бизнеса для формирования факторов устойчивого развития отражены в научных трудах экономистов. Основная цель современной экономики, построенной на приоритетах экономической эффективности и целесообразности рынка, собственности и личной заинтересованности хозяйствующих субъектов, - максимизация прибыли.[1] Однако, для устойчивого развития очевидно не достаточно лишь максимизации прибыли. В начале двадцать первого века мы активно наблюдаем и исследуем новое явление - социальное предпринимательство.

Существует множество различных трактовок данного термина. Впервые в экономической литературе он упоминается в 60-е годы двадцатого века. Интерес ученых к вопросам социального предпринимательства значительно вырос к концу 90-х началу 2000-х годов. Это связано со значительным развитием и распространением такого явления в странах Западной Европы и США. Грегори Диз, директор Центра развития социального предпринимательства Университета Дьюка, выделяет следующие факторы социального предпринимательства: принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности; выявление и использование новых возможностей для реализации выбранной миссии; осуществление непрерывного процесса инноваций, адаптации и обучения; высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности – как перед непосредственными клиентами, так и перед обществом.[2]

Данный подход популярен среди западных экономистов, хотя ряд позиций являются дискуссионными - в частности, не всегда предприниматель способен действовать в условиях недостатка ресурсов или пренебрегая рисками. Ким Альтер, руководитель организации по поддержке социально-предпринимательских инициатив под названием Virtue Ventures «добродетельные предприятия», «настоящие венчурные предприятия», дает такое определение: «Социальным предприятием (social enterprise) является любой бизнес, созданный в социальных целях и для создания социальной ценности – т.е. призванный смягчить или уменьшить социальную проблему либо «проваль» рынка, функционирующий на основе финансовой дисциплины, инноваций и порядка ведения бизнеса, установленного в частном секторе». Таким образом, основным критерием, отличающим социальное предприятие от традиционного коммерческого, называется миссия и цели организации, а также пути их достижения. Российские ученые не остаются в стороне от мировых тенденций и выдвигают свои опре-

деления социального предпринимательства. Эксперты Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» трактуют определение социального предпринимательства следующим образом: «это предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем». При этом отечественные эксперты отмечают важные особенности, характерные признаки социального бизнеса: наличие социального эффекта, тиражируемость, инновационность и наличие предпринимательского подхода. Такое восприятие явления социального предпринимательства является достаточно полным и отражает основные критерии, по которым Фонд «Наше будущее» отбирает проекты для своих инвестиционных программ. Тем не менее, вопрос наличия и измерения социального эффекта является весьма спорным, зависящим в большей степени от субъективизма эксперта, так как данный эффект зачастую невозможно измерить в количественных показателях. [3]

Для выявления характерных черт и тенденций в развитии социального предпринимательства в нашей стране, необходимо рассмотреть несколько наиболее примечательных проектов. Проект «Авооська дарит надежду» запущен в 2009 году, обществом с ограниченной ответственностью «НКО-Сервис» (позднее - ИП Рапопорт). Целями проекта являются: содействие самозанятости среди инвалидов 1-ой группы по зрению, а также другим группам и категориям инвалидов (по слуху, с ограниченной подвижностью); повышение качества жизни и социализация инвалидов. На предприятии было занято в различные периоды от 20 до 70 инвалидов по зрению в 6 регионах. Срок окупаемости первоначальных инвестиций составил 3,5 года. В настоящее время идет процесс упорядочивания, стабилизации и расширения производства и штатов сотрудников.

Конный центр «Аврора» был создан в 2003 году на базе домашнего хозяйства руководителя. Организация специализируется на проведении курсов иппотерапии и развитии конного спорта для инвалидов. Источником самоокупаемости предприятия служит продажа животных, а также прокат лошадей и пони для катания здоровых детей и занятий здоровых спортсменов-конников и любителей. В ходе своей деятельности, организация столкнулась с рядом проблем: нехватка собственных средств, трудности с поиском инвестора, первоначальное непонимание со стороны властей.[4]

Для социального предпринимательства в нашей стране характерен ряд специфических черт: большое число проектов, связанных с трудоустройством социально незащищенных слоев населения; рост числа программ по обеспечению экологической безопасности в отдельных регионах страны посредством создания предприятий по переработке и использованию отходов; создание функционирующей системы поддержки со стороны частных инвесторов; недостаточная проработанность законодательного аспекта социальной предпринимательской деятельности.

Социальное предпринимательство – это также один из факторов развития устойчивого инвестирования. Задача устойчивого инвестирования – обеспечивать учет социальных и экологических факторов, а также оценивать и рассчитывать, насколько конкретная деятельность не только обеспечивает прибыльность, но и способствует поддержанию социальной справедливости и баланса в окружающей среде.[5]

Отечественные предприниматели приходят к мысли о том, что им вполне по силам оказывать влияние на ситуацию в социальной сфере.[6] Можно говорить о частичном и постепенном превалировании социального эффекта от предпринимательской деятельности над коммерческим. При этом одни предприниматели приходят к модели социального бизнеса из альтруистических соображений, изначально предусматривая социальную направленность своего проекта. Для другой группы характерны помимо альтруистических и другие причины, в частности поиск новых возможностей для уже существующего бизнеса. Но для обеих групп потенциальных социальных предпринимателей характерно желание теми или иными действиями участвовать в решении социальных проблем и получить от своей деятельности не только коммерческий, но и социальный эффект.

#### **Библиографический список.**

1. Крючкова О.М. Общество потребления и экономика, основанная на нравственном выборе // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. Т. 4. № 4. С. 113-121
2. «The Meaning of .Social Entrepreneurship». J. Gregory Dees (1998) [http://www.partnerships.org.au/Library/the\\_meaning\\_of\\_social\\_entrepreneurship.htm](http://www.partnerships.org.au/Library/the_meaning_of_social_entrepreneurship.htm) (дата обращения: 04.10.2014).
3. Понарина Н.Н. Социальные изменения в трансформирующемся мире в условиях глобализации Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-1. С. 65-67.
4. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования // отв. ред. А. А. Московская. М.: НИУ ВШЭ, 2011– С. 214
5. Крючкова О.М. Устойчивые инвестиции - новое направление в развитии финансовых рынков // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-2. С. 155.
6. Социальное самочувствие: измерительный инструментарий, показатели и социальные критерии Асланова О.А. // Теория и практика общественного развития. 2012. № 2. С. 59.
7. Бережная Е.В. Проблема саморегулирования предпринимательства в условиях инновационной экономики России // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-2. С. 140.
8. Крючкова О.М. Социально ответственное инвестирование: попытка подчинить личные интересы общественным // Управленческие науки. 2012. № 1 (2). С. 70.

*Крючкова О. М., к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики, управления и финансового права АИСО (филиал) РГСУ*

*Армавирский институт социального образования (филиал) Российского государственного социального университета*

#### **СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-**

#### **СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*В статье рассматриваются основные термины, охватывающие понятия социальный бизнес, представлены практики применения данного бизнеса в России и за рубежом.*

По общему признанию многих авторов, наука о социальном предпринимательстве является весьма молодой. Молодость сопровождается множеством определений и различных подходов. Для одних данное определение означает

деятельность некоммерческих организаций, для других- форма социальной ответственности предприятий коммерческого сектора, для третьих- катализатор в решении социальных проблем.

Йозеф Шумпетер утверждал, что главная функция предпринимателя заключается в осуществлении нововведений и тем самым служит проводником в экономическом развитии. П. Друкер считал, что «предприниматель всегда ищет изменений, реагирует на них и использует их как возможность».

Салли Осберги Роджер Мартин (президенты Фонда Сколла) убеждены, в том, что главной отличительной чертой социального предпринимательства является то, что оно влечет за собой социальные преобразования. [1]

Наиболее успешным примером социального предпринимательства на данные моменты времени является группа Grammen, которую возглавляет профессор Маххамад Юнус. Суть его проекта заключается в создании новой модели микрофинансирования, которая выступает эффективным инструментом в борьбе с бедностью и при этом стимулирует экономическую активность населения. По мнению Юнуса, «социальное предпринимательство - очень широкое понятие – «любая инновационная инициатива, ставящая перед собой цель помочь людям, может быть охарактеризована как социальное предпринимательство».

Маххамад Юнус определил грань между понятиями «социальное предпринимательство» и «социальный бизнес». Он выделяет социальный бизнес как разновидность социального предпринимательства. По его мнению, социальный бизнес намного отличается от предприятий, которые стремятся к увеличению прибыли, своими целями- разрешение социальных проблем путем производства продуктов и услуг.[2]

Социальный бизнес представляет безубыточный, приносящий доход небольшую прибыль, который полностью окупает свои расходы, за счет прибыли происходит финансирование деятельности. Производство новых товаров и услуг, применение инновационных технологий, выход на новые рынки- все это оказывает определенное воздействие на общество.

На практике понятия «социальный бизнес» и «социальное предпринимательство» смешиваются. По мнению Йозефа Шумпера, инновационность является определяющей чертой социального предпринимательства, он определяет его как «креативное разрушение». Следуя из определения, инновация всегда сопровождается разрушением старых устоев и возникновением новых. В связи с этим возникает вопрос, как общество воспримет появление социального предпринимательства- нового вида предпринимательской деятельности, которое ставит перед собой задачу изменить уже существующее привычное положение в обществе.[3]

Следует отметить, что социальное предпринимательство это не просто инновация, а именно социальная инновация. К ним относятся идеи и организации, новые стратегии, которые удовлетворяют социальные потребности. Целью инноваций является создание благоприятных условий для общества.

## Практика социального предпринимательства

Виды социального предпринимательства	Характеристика
1.Генерация прибыли	Коммерческая деятельность направлена на распределение прибыли, на социальные нужды. Примером такой деятельности могут послужить «благотворительные магазины» (charityshops) – явление, которое широко распространено в Великобритании, и недавно возникшее в России
2. Выполнение услуг по государственному контракту	Деятельность организации Shelter («Убежище») в Великобритании предоставляет бездомным такие услуги как консультирование по вопросам получения жилья и трудоустройства. В данном случае государство выполняет роль заказчика: выбирает вид услуг, оплачивает их, контролирует их выполнение. Такой вид деятельности может рассматриваться как социальное предпринимательство. Идея социального предпринимательства состоит в том, что есть устойчивая статья доходов, которая позволяет развивать социальную деятельность.
3. Общины для бездомных	В России присутствует данная практика создания подобных объединений, но они значительно отличаются от зарубежных.
4. Обучение	В России программы обучения социальных групп широко распространены: обучение пенсионеров или людей с ограниченными возможностями работе с компьютером, но редко принимают форму социального предпринимательства.
5. Смешанные формы	Социальные предприятия, занимающиеся адаптацией социально исключительных групп, не вписываются ни в одну группу, поскольку совмещают несколько видов деятельности. В России выделить смешанные формы социального предпринимательства сложно.

Современное общество все острее нуждается в социально ответственном бизнесе. В России данный вид предпринимательства еще недостаточно развит, однако существует определенное количество социально-ориентированных предприятий, которые функционируют на территории Российской Федерации.[4]

Таким образом, бизнес начинает осознавать свою значимость и ответственность перед обществом. Социальное предпринимательство может прини-

мать разные формы и использовать при этом разнообразные методы реализации предпринимательской деятельности, которые переплетены с предпринимательством, в классической форме его проявления.

#### **Библиографический список.**

1. Крючкова О.М. Социально-ответственные финансы: принципы исламской модели // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 179.

2. Крючкова О.М. Добровольное социальное страхование и пути его совершенствования // монография / О. М. Крючкова ; Федеральное агентство по образованию, Российский гос. социальный ун-т, Армавирский ин-т социального образования. Армавир, 2006. С. 45.

3. Крючкова О.М. Бог в помощь... государственное социальное страхование «материнского капитала» // Российское предпринимательство. 2006. № 10. С. 131.

4. Понарина Н.Н. Глобализация и модернизация: соотношение тенденций // Инженерный вестник Дона. 2011. Т. 16. № 6. С. 286.

*Кублин И.М., д.э.н., профессор, Болдырева Т.В., к.э.н., доцент  
СЭСИ РЭУ им. Плеханова Г.В.*

### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассматриваются вопросы осуществления стратегического планирования для повышения конкурентоспособности промышленного предприятия. Целью данной совместной работы является исследование особенностей применения метода стратегической лестницы в качестве инструмента стратегического планирования промышленных предприятий. Практическая значимость работы состоит в том, что процесс разработки стратегической лестницы, от раскрытия и формулирования ее содержания до составления численного алгоритма, а также результаты данного исследования применимы в хозяйственной практике различных производственных предприятий.*

Нестабильные экономические отношения, вызванные воздействием внешних факторов, накладывают определенные условия на стратегическое планирование отечественных промышленных предприятий. В условиях наложенных санкций в качестве инструмента стратегического планирования промышленных предприятий можно использовать стратегическую лестницу планирования. Учитывая успешный опыт зарубежных компаний, в том числе японской корпорации «Комацу», отечественным предприятиям можно использовать стратегическую лестницу, которая включает четыре этапа по достижению значения показателя «рыночная доля».

При этом первым шагом должно быть повышение качества выпускаемой продукции. Важная роль на этом этапе должно отводиться повышению уровня входного контроля получаемого сырья, материалов и комплектующих. При этом, целесообразно использование опыта ПГ «Таврида-Электрик», которая устанавливает на все детали, сырье и материалы срок годности и определенные условия хранения. Кроме того, необходимо также применение глубокого контроля в ходе технологического процесса. На данном этапе возможно проведение определенной кадровой политики, направленной на повышение квалификации работников занятых в производственном процессе и административных сотруд-

ников предприятия. В рамках мероприятий по повышению квалификации сотрудников помимо обучения, предлагается внедрение системы ежегодных экзаменов, целью которых является подтверждение соответствия квалификации работника. В рамках данного этапа также необходимо изменение существующего подхода к сервисному обслуживанию выпускаемой продукции с целью снижения затрат на его эксплуатацию.

На следующем этапе предполагается снижение издержек по всем направлениям производственной, хозяйственной и сбытовой деятельности, начиная с поставок материалов и комплектующих и заканчивая научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами. За счет мероприятий данного этапа можно значительно снизить издержки по производству продукции, за счет чего повысится привлекательность по ценовым факторам, а также уровень конкурентоспособности и, соответственно, объем реализации. В рамках данного этапа целесообразно осуществление таких мероприятий, как рационализаторская работа, перевод работников предприятия на сдельную или аккордную оплату труда и т.п.

Третий этап характеризуется разработкой и производством принципиально новых образцов продукции. Для осуществления этого этапа предприятию необходимо иметь опытно-конструкторскую базу.

Завершающей ступенькой является внедрение инновационных технологий в производственный и технологические процессы. На данном этапе необходим поиск и применение при разработке и изготовлении продукции новых конструкций, материалов, технологий, перспективных методов управления предприятием.

Обязательной составляющей реализации представленной «стратегической лестницы» является необходимость сохранения уникальной корпоративной культуры, сложившейся в промышленном предприятии.

При предполагаемом расширении сферы деятельности хозяйствующего субъекта, при усилении ответственности руководителей за принимаемые решения, за конечные производственные, хозяйственные, реализационные и экономические результаты, прогнозирование реализационной деятельности приобретает особое значение. Для перспективного развития реализационной деятельности целесообразно использовать комплекс методов прогнозирования, изначально разработанных для промышленных предприятий<sup>1</sup>.

Для анализа влияния рыночной ситуации при прогнозировании производственных и реализационных процессов следует использовать наиболее распространенные аналитические методы на уровне хозяйствующих субъектов, такие как матрица роста и расчеты, выполняемые на ее основе. Применение матрицы роста даст возможность определить взаимосвязь отдельных процедур производственной и реализационной деятельности хозяйствующего субъекта, их сбалансированность. Составление матриц предполагает определение и формирование системы показателей, необходимой в процессе прогнозирования и рассмотрения методологических вопросов, связанных собственно с их построением и использованием.

В процессе разработки стратегической лестницы основное направление занимают вопросы подготовки маркетинговых задач, логистика методов их фор-

<sup>1</sup> Кунявский М.Е., Кублин И.М., Распоров К.О. Управление маркетингом промышленного предприятия. – М.: Междунар. отношения, 2004. – 189 с.

мирования, а также определения условий, при которых алгоритм может быть применен для описания того или иного рыночного процесса.

При изменении ситуаций на рынке возникает достаточное количество проблем – финансовых, технических, организационных, маркетинговых и т.д. Сложности увеличиваются при изменении направленности производства под выпуск конкурентоспособной продукции и внедрении ее на рынок. Следовательно, необходимо проводить оптимизацию управленческих работ, связанных с изменением в стратегической лестнице.

Разработка стратегической лестницы учитывает в значительной степени сбор, регистрацию и обработку количественных данных о производстве, состоянии рынка, получении и составлении базы данных. Вот почему можно ожидать, что при применении компьютерных технологий в области стратегического планирования менее 50-60 процентов усилий будет затрачено на подготовку задач, а на все технические проблемы, включая программирование, исследование, анализ – 40-50 процентов.

Таким образом, процесс разработки стратегической лестницы, от раскрытия и формулирования ее содержания до составления численного алгоритма предполагается разбить на два связанных этапа: построение системы и разработка математической моделей.

Стратегической моделью называется качественное описание управленческого процесса, определение действий по формальной (обработке, группировке вычисления и т.д.) и содержательной компоновке информации (логические размышления для принятия решения). На характер принимаемых решений и порядок выполнения управленческих работ влияют множественные факторы.

При разработке стратегии рекомендуется использовать аналитические методы и, прежде всего, теорию графов. В управлении присутствует работа, где вообще не существует документов, тогда как в других процессах документ занимает важное, иногда решающее значение. Автоматизация исследований на основе применения компьютерных технологий ориентируется пока на такие управленческие процессы, в которых преобладает информация, содержащаяся в документообороте, а также статистические данные поддающиеся учету и оперативно контролю получить которые необходимо для разработки стратегии. Компьютерные технологии упрощают, систематизируют и стандартизируют различные операции, но подготовка и формулировка стратегической задачи требует гораздо большего времени, чем обычный маркетинговый анализ. К тому же при изучении рынка отсутствует уверенность в том, что расходы на анализ и выводы, а также мероприятия на рынке в дальнейшем окупятся.

С помощью компьютерных технологий первый этап постановки стратегической модели – это изучение существующего на предприятии и рынке положения дел составление организационного порядка сбора обработки и анализа информации и сведения их в единую схему.

При составлении таких схем следует определить порядок и этапы работ, близкие к восприятию и операциям на персональных компьютерах. По хорошо составленным схемам нетрудно составить алгоритм планирования стратегического процесса, иерархию действий.

Второй этап разработки стратегии связан с детальным анализом информации с помощью маркетинга, внешней и внутренней среды участвующей в управленческой деятельности производителя.

Стратегическое планирование деятельности промышленного предприятия должно быть направлено на выработку разнообразных стратегий с учетом воздействия внешней среды.

Анализ внешней среды является одним из инструментов, благодаря которому руководство промышленного предприятия может проектировать систему контроля за жизненно важными внешними процессами и ресурсами, осуществлять мероприятия по снижению рисков, причинами которых выступают внешние по отношению к предприятию воздействия, влиять на действия конкурентов и поставщиков, на спрос потребителей. При этом промышленное предприятие не имеет возможности жестко контролировать внешнюю среду, но может и должно эффективно приспосабливаться к ней, неустанно следить за ее изменениями, прогнозировать и своевременно реагировать на внешние вызовы.

#### **Библиографический список.**

1. Болдырева Т.В. Повышение эффективности системы организационных преобразований в промышленности. Модернизация и развитие современного инновационного общества: экономические, социальные, правовые, философские тенденции: Материалы международной научно-практической конференции (26 марта 2013 г.). – В 4-х ч. – Ч. 1. / Отв. Ред. В.И. Долгий. – Саратов: ИЦ «Наука», 2013. – С. 102-113.

2. Концепция развития приоритетных направлений в ПСМ и стройиндустрии на 2011-2015 годы. // Строительные материалы. – 2011. – №6. – С. 23-27.

3. Кунявский М.Е., Кублин И.М., Распоров К.О. Управление маркетингом промышленного предприятия. – М.: Междунар. отношения, 2004. – 189 с.

4. Марданова Э. Создание маркетингового плана в группе компаний формата В-to-В (на примере группы компаний «ГЕ»). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://marketprom.ru/article/24/>

*Кузнецова И.С., Коробкина М.А., к.социол.н., доцент  
ФГБОУ ВПО КубГУ»*

### **ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*В статье дан анализ проблем внедрения корпоративного университета в практике обучения персонала в современных организациях. Объектом исследования выступает корпоративный университет. Предметом является процесс формирования корпоративного университета. В статье дано обоснование необходимости формирования корпоративного университета в современной организации, проанализированы этапы формирования, сделаны обобщенные выводы и даны рекомендации.*

Ключевые слова. Корпоративный университет, формирование корпоративного университета, этапы формирования корпоративного университета.

Проблема формирования корпоративного университета связана часто не с профессиональным видением развития организации, а с веянием моды. Вопросам формирования корпоративного университета уделяли внимание многие исследователи (И. Абалкина, И. Майбурова, Е. Георгиадис, Е. Тюрипой, И. Растворцева, С. Землянухиной, М. Баскаковой, Л. Фиглина, А. Кирьянова, А. Аленикова и др).

Целью статьи является исследование формирования корпоративного

университета в практике современных организаций.

Понятие корпоративного университета само по себе не ново. Оно было известно еще в советские времена, только тогда на базе крупнейших предприятий были созданы профильные вузы. Их целью была подготовка работников различного уровня по направлениям, которые требовались организации. Сейчас корпоративные университеты решают две основные задачи. Одна из задач - подготовка персонала для соответствия требованиям организации. А вторая - позволяет соединить опыт, знания и сформировать единое видение предприятия. Современный корпоративный университет все чаще соответствует маркетинговому определению, которое должно наполнить старое понятие новым содержанием.

Корпоративный университет – это непрерывно функционирующая система, объединенная единой концепцией и методологией, разработанная для сотрудников различных уровней и подразделений в рамках стратегии развития компании, а также целей и задач ее структурных единиц. Важнейшими ее преимуществами являются непрерывность и регулярность обучения. [5, с. 63]

Для эффективного формирования корпоративного университета необходимо соблюдения структуры и этапов формирования. Он в первую очередь должен быть неотъемлемой частью стратегии развития организации. Необходимо следовать следующим правилам:

1. Долгосрочное видение: каким должно быть обучение, и каких результатов компания ждет;
2. Стратегия обучения должна быть связана с целями бизнеса организации;
3. Нужно определиться с формами и методами обучения. Универсального решения нет, каждая компания должна выбирать исключительно под себя.
4. Прибегать к опыту внешних компаний. Обмениваться опытом.
5. Бюджет. Корпоративный университет – не самое дешёвое удовольствие и необходимо заранее просчитать все возможности для реализации такого проекта.

Формирование корпоративного университета – это долгосрочный проект, который может занять несколько лет. Для эффективности данного проекта необходимо отмерять контрольные точки, чтобы понимать, что движется в правильном направлении. Многие компании допускают ошибки, опираясь только на свой опыт, порой необходимо воспользоваться опытом сторонних организаций.

Перспективы формирования корпоративного университета, в связи с быстрым развитием экономики, ит-технологий и растущей конкуренции, могут способствовать постоянному развитию персонала и организации в целом. Прибегая к услугам сторонних организаций можно столкнуться с рядом проблем:

1. Качество предоставляемых услуг;
2. Не регулярность обучения;
3. Организация, предоставляемая услуги, не знает внутреннюю ситуацию в компании.
4. Отсутствие оценки полученных знаний;
5. Отсутствие инструментов измерения ожидаемых результатов.

Для развития персонала компании и компании в целом важно иметь свой корпоративный университет для повышения качества услуг, продуктов, квали-

фикации персонала, лояльности, сокращения текучести кадров, создания эффективного кадрового резерва, повышения конкурентоспособности.

Рассмотрим этапы формирования корпоративного университета. Перед тем как начать формирование корпоративного университета, необходимо провести многоплановую комплексную оценку, направленную на выявление необходимости и ресурсов организации. Так же важно разобраться в том, какую роль будет представлять руководство компании. Далее необходимо сформировать администрацию и команду в целом. Следующий этап - разработка бизнес плана, определение целей и инструментов измерения. Один из важнейших этапов - это определение бюджета данного проекта и экономического состояния организации. Далее выявляется аудитория, на которую будет направленно обучение. Как и в других структурах, необходимо разработать профиль компетенций. Следующий этап формирования корпоративного университета - создание и подбор учебных продуктов и технологий, с помощью которых будут достигаться поставленные цели. Первоначально невозможно обойтись без опыта сторонних организаций, и на данном этапе устанавливается контакт с необходимыми партнерами, разрабатывается система мониторинга и оценки с помощью, которой будет осуществляться контроль итогов обучения и достижение поставленных целей перед корпоративным университетом.

На этапе формирования корпоративного университета немаловажно донести всю информацию и цель данного проекта до каждого сотрудника, эта информация должна быть прозрачна и понятна, так, чтобы не возникло отторжение и нежелание принятия нового и неизвестного для сотрудников, так как они станут неотъемлемой частью корпоративного университета.

Рассмотрим ряд проблем, с которыми может столкнуться организация при формировании корпоративного университета.

Первая проблема может быть связана с низким уровнем проработки проекта формирования корпоративного университета. Это основная проблема, так как именно из-за неполной и нечеткой проработки структуры, без анализа внешней и внутренней среды предприятия обычно и возникают риски на этапе реализации проекта. Когда нет четких целей создания корпоративного университета. Впоследствии может возникнуть проблема с непредвиденными тратами. А так же отторжение проекта внутри организации.

Вторая проблема связана с низкой прибыльностью образовательных программ и с нестабильной экономикой. Большинство корпоративных университетов сегодня являются центрами затрат. Стоимость создания университета может исчисляться в несколько миллионов условных единиц, и позволить себе такое образование могут не все компании. Сегодня не все корпоративные университеты могут себя окупать, но все же при желании корпоративный университет может приносить прибыль (серьезная проработанность образовательных программ, качество их наполнения и возможность внедрения дистанционного обучения). Так же достичь прибыль можно за счет разнообразности образовательных услуг, их эксклюзивности на рынке образовательных услуг. Таким образом, корпоративный университет может быть открытой структурой.

Третья проблема связана с низкой эффективностью предлагаемых образовательных программ. Многие образовательные программы не дают ожидаемого результата. Одной из причин такой проблемы может служить оторванность учебной программы от реального бизнеса. Т.е. теория, не подкрепленная практикой либо практика, не подпадающая под ситуацию в компании. Необходимо начинать с оценки ситуации в компании. Так же возникает проблема, когда коллеги не хотят делиться своим опытом, ощущая

конкуренцию. Необходимо сотрудникам раскрывать, какие цели преследует компания, создавая корпоративный университет, нужно сформировать единое видение.

Четвертая проблема – это содержание образования и функционала корпоративного университета. Большинство российских компаний заменяют идею корпоративного университета набором тренингов, которые направлены на повышение квалификации отдельных специалистов и отделов, а это уменьшает эффективность корпоративного университета. Необходимо изучать и оценивать уровень квалификации сотрудников, выявлять сильные и слабые участки, только после этого можно проводить обучение.

Пятая проблема – тренерский и преподавательский состав. Устаревшие теоретические знания, отсутствие практического опыта, применение новых, не подходящих под данный вид бизнеса, методов, отсутствие навыков работы с электронными технологиями. Необходимо проводить обучение как для преподавательского состава, так и для слушателей.

Шестая проблема – само управление корпоративным университетом. Корпоративный университет в России еще находится в стадии становления. На сегодняшний день корпоративные университеты созданы лишь в крупных компаниях, холдингах. Одна из основных проблем развития корпоративного университета – это отсутствие знаний и опыта управления им. Можно рассмотреть несколько направлений: с одной стороны, корпоративный университет находится в составе компании и должен приносить прибыль, а значит руководство университета должно знать вопросы, связанные с организацией и развитием именно образовательного бизнеса. С другой стороны, руководство корпоративного университета должно разбираться и в особенностях ведения образовательных процессов. Сейчас достаточно тяжело найти универсального сотрудника разбирающегося в обоих направлениях. При формировании корпоративного университета необходимо делать упор и на качество программ обучения и на знание формирования данного вида бизнеса.

Сегодня формирование и внедрение корпоративного университета практикуют многие компании. В основной массе – это веяние моды, влияние существующего развития экономики и возрастающей конкуренции на рынке предоставляемых услуг. Корпоративный университет – это сложная структура, которая требует четкой проработанности, а также больших временных и финансовых затрат. В данной статье дана попытка рассмотреть этапы и проблемы формирования корпоративного университета.

В результате проведенного анализа можно сделать следующий вывод: в итоге формирования корпоративного университета чаще всего все сводится к проведению случайных модных тренингов, особенно если с самого начала не была четко проработана структура формирования корпоративного университета. Для формирования корпоративного университета необходима общая цель, концепция, целостное видение, стратегические программы обучения. При таком подходе можно говорить о формировании корпоративного университета, как системы.

#### **Библиографический список.**

1. Дорошенко Ю.А. Лебедев О.В. Живые вложения. Человеческий капитал как приоритетный объект инвестиций/ж-л «Креативная экономика», №5. -М. ЖИЗд-во АНХ при Правительстве РФ, 2007, с. 11.
2. Идрисов А. От обучающихся организаций к обучающейся стране. e-xecutive. ru. 17 июля 2006 г.
3. Коробкина М.А. Управление корпоративными знаниями в контексте организационного обучения. Материалы международной научно-практиче-

ской конференции «Актуальные направления научных исследований 21 века: теория и практика». 2013. № 3 С.124-129.

4. Магура М.И., Курбатова М.Б. Современные персонал-технологии. М.: ООО «Журнал “Управление персоналом”», 2012.

5. Минзов А.С. Корпоративные университеты: проблемы создания и тенденции развития/ А.С. Минзов, Е.Н. Черемисина // Вестник Российской академии естественных наук.-2008.-Т.8.-№ 1.С.63-70.

6. Фурсова И. Снова за парту. Корпоративный университет подходит не всем // Российская бизнес-газета. 8 февраля 2011 г.

*Кузьмина Ю.В., ассистент кафедры информационных систем и технологий  
АНО ВПО «Белгородский университет кооперации,  
экономики и права»*

### **КРЕАТИВ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ**

В статье охарактеризованы понятия маркетинговых коммуникаций, комплекса *маркетинговых коммуникаций, креатива. Представлено изучение сущности креатива, особенностей воздействия управленческих решений на креативный процесс, и в том числе успешное использование креатива в комплексе маркетинговых коммуникаций.*

В настоящее время инновационное развитие является одним из приоритетных направлений политики нашей страны. Специфика развития инновационной деятельности в российских условиях заключается в наличии объективных предпосылок формирования инновационной экономики и неспособности экономики, в которой доминировали административные методы, к эффективно освоению научно-технических достижений.

Потребители современного рынка довольно скептически относятся к новому товару и ко всем инициативам маркетологов, привлечь интерес покупателя становится все сложнее, и удержать его – тем более. В настоящее время уже недостаточно выпускать товар или предоставлять услугу отличного качества, недостаточно выставлять товар на рынке по минимальной цене, а для крупных торговых центров – недостаточно простой раскладки товаров на прилавках и полках. Компания-производитель должна найти оригинальную идею продвижения, продавать товар с сопровождением информативными обращениями к потребителю, убеждающими в необходимости приобретения. Таким образом, ключевым фактором служат маркетинговые коммуникации [6].

По мнению Борисова Б.Л. маркетинговые коммуникации – это работа с рынком ради осуществления нужд и потребностей путем обмена информацией [1].

Парамонова Т.М. характеризует маркетинговые коммуникации, как деятельность, обеспечивающая передачу информации о товаре или предприятии потребителям. Конечной целью такой деятельности является продвижение товара на рынок. Маркетинговые коммуникации предусматривают построение прямой и обратной связи предприятия с рынком [4].

В рыночных условиях организации, представляющие одну стратегическую группу, вынуждены участвовать в достаточно жесткой конкурентной борьбе. Используемые ими конкурентные преимущества достаточно быстро копируются конкурентами, равно как и новые подходы к поведению на рынке. Одним

из действенных способов к сохранению выбранной позиции на рынке, на наш взгляд, является формирование комплекса маркетинговых коммуникаций организации, позволяющего не только информировать потребителя обо всех предложениях организации, но и создавать ее устойчивый положительный образ, обеспечивать лояльность потребителя и накапливать столь необходимый для организации публичный капитал [7].

По нашему мнению комплексом маркетинговых коммуникаций является комплексное воздействие как на внешнюю, так и на внутреннюю среду предприятия, где определены цели достижения основных стратегических и оперативных задач.

Внешне видимая неразумность, нелогичность поведения при внимательном рассмотрении оказывается отражением внутренней рациональности получения личных выгод, достаточно скрытой от построенного внимания. В условиях обострения конкуренции за потребителя важно выделиться из окружения необычным по характеру воздействия приемом. Чем чаще примитивнее и продолжительнее встречается одна и та же тема, тем ниже уровень положительного ответа на нее. В таких случаях большую роль в маркетинговых коммуникациях призван сыграть эффект креатива.

Креатив – творческая способность создавать что-либо новое, объединяя в одном контексте разнородные элементы с целью привнесения дополнительной ценности товара.

Символы креативного воздействия должны применяться уместно, чтобы избежать неправильного их декодирования. Персонализация воздействия на потребителя осуществляется за счет использования в рекламных обращениях, популярности и привлекательности авторитета известных персон. Функцию аргументированного представления достоинств, как уже отмечалось, берут на себя специалисты (эксперты) по товару.

Множество авторов, публикующих свои труды по проблемам маркетинговых коммуникаций в последние годы, имеют собственное мнение относительно их структуры, типов и видов. И это совершенно справедливо, так как позволяет осмыслить столь неоднозначное направление маркетинговой деятельности, как коммуникации по многим позициям. В этой связи интересным представляется деление коммуникаций на символические и товарные (рис. 1) [2].

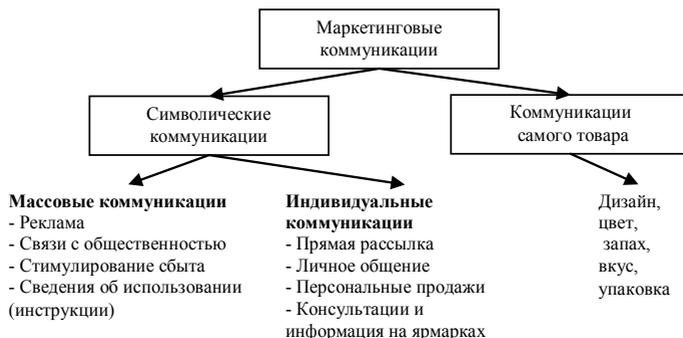


Рис.1. Многообразие маркетинговых коммуникаций в современной экономике

Указанный подход отражает процесс налаживания общения компаний с клиентами, с одной стороны, через ситуации, в которых товар по существу не предлагается в своем физическом состоянии, а соответствующим образом рекламируется, рекомендуется к покупке, разъясняются его качества, возможный результат при использовании и т.д. С другой стороны, в таком подходе отражены коммуникации, предопределяемые самим товаром, его свойствами, дизайном и т.д. [2].

Задача креатива - вызывать у потребителя эмоции и желания, точнее, затрагивать те эмоции, которые могли бы служить основанием для желания купить и мотивом покупки.

Взаимоотношения с потребителем как самостоятельный элемент маркетинговых коммуникаций в отечественной научной литературе не представлен, хотя ясно, что все маркетинговые коммуникации ставят целью налаживание взаимоотношений с потребителем [5].

В значительной мере учет специфики условий выбора при креативном воздействии строится на методах, в основу которых положены использование ролей и стереотипов, оценка места, время коммуникационного воздействия, характер принимаемых решений, интриги, розыгрыши, актуальность, уловки, заключенные в рекламном сообщении.

В каждом элементе цепи принятия решения маркетологи, используя креативные методы, рассматривают и оценивают потенциальных потребителей как играющих определенные роли, в основу которых положены персональные рекомендации.

Креативная концепция рекламного послания требует наличия идеи подачи, которая может основываться на: факторе влияния (силы), идентификации (подражании социальному образу, внимание к мнению знаменитого лица или лица той социальной группы, к которой принадлежит потребитель); факторе информации; факторе престижа [3].

Таким образом, инновационное развитие представляет собой прежде всего цепь реализованных новшеств. Оно более успешно, когда охватывает не одну узкую область (например, производство деталей), а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажу и т.д.). Следовательно, инновационное развитие должно носить комплексный характер. Выше описанное представление о маркетинговых коммуникациях, свидетельствует о практически неисчерпаемых вариациях их типологии, направлениях развития, возможностях отражений в различных сферах научного знания, в том числе вне экономики, но креатив, являясь важным компонентом маркетинговых коммуникаций, требует всестороннего изучения, качественного теоретического осмысления с точки зрения экономической науки.

#### **Библиографический список.**

1. Борисов Б.Л. Технологии рекламы и PR: Учебное пособие / Б.Л. Борисов. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 624с.
2. Зундэ В.В. Концепция формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций [текст]: монография/ В.В. Зундэ. – М.: Экон. Науки, 2008. – 180с.
3. Минаев Д.В. маркетинг в схемах и моделях / серия «высшее профессиональное образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 480с.

4. Парамонова Т.Н. Маркетинг: Учебное пособие /Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк; под ред. Т.Н. Парамоновой. – М.: КНОРУС. 2008. – 192с.

5. Парамонова Т.Н., Бикулов В.Ш. Составляющие элементы системы маркетинговых коммуникаций [Text] /Т.Н. Парамонова, В.Ш. Бикулов // Маркетинг. – 2005. – №2(81). – С.67-73.

6. Роздольская И.В. Инкорпорирование креативных элементов в процессы управления в условиях развития интерактивной маркетингово-инновационной среды [Text] / И.В. Роздольская // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – №1(49). – С. 46-54.

7. Тюнюкова Е.В. Универсальный подход к планированию маркетинговых коммуникаций организации [Text] / Е.В. Тюнюкова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. – №2(42). – С. 67-72.

*Кучумова Г.Н., преподаватель фортепиано*

*ГАОУ СПО «Набережночелнинский педагогический колледж»*

**ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ МУЗЫКАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ**

Одной из традиционных, сложившихся форм развития исполнительской подготовки на музыкальном отделении является привлечение студентов к участию в исполнительской деятельности: выступлению на различных концертах в колледже, мероприятиях городского и республиканского уровней, профессиональных конкурсах. Эта форма подготовки давно себя зарекомендовала как эффективный способ развития исполнительских способностей студентов, а также способствовала повышению уровня профессионального обучения. Но, в то же время, эта форма не позволяла принимать участие в таких мероприятиях студентам без музыкальной подготовки или студентам со слабой музыкальной подготовкой, тем самым ограничивая развитие их исполнительских способностей. ФГОС СПО «Музыкальное образование» в разделе музыкально-исполнительской деятельности предъявляет следующие требования к уровню профессиональной подготовки студентов: «...Учитель музыки, музыкальный руководитель должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности», а именно «...исполнять произведения педагогического репертуара инструментального жанров». Для выполнения требований ФГОС «Музыкальное образование» в 2013 году на заседании кафедры музыкальных инструментов была утверждена новая форма промежуточной аттестации студентов - проведение контрольных мероприятий в форме концертов. В конце семестра по новой форме были проведены контрольные мероприятия у студентов 1-3 курсов, обучающихся по новым стандартам. Стоит отметить, что традиционная форма контроля не исчерпала себя, многие зачеты проводятся в той же форме (комиссия из преподавателей и студент-исполнитель). Но в то же время было принято решение выносить на контрольные мероприятия-концерты наиболее значимые произведения, на котором обязаны участвовать все студенты курса. Следует отметить, что доступ на эти мероприятия открыт всем: преподавателям любых дисциплин, а также всем студентам. В конце семестра было проведено 3 контрольных мероприятия на разных курсах. По программным требованиям

студенты 1 курса должны были исполнить на зачете этюд и пьесу. Контрольный урок был разделен на 2 этапа. Первый этап – сдача этюда на традиционном контрольном уроке. Второй этап - выступление на контрольном мероприятии-концерте «Пьесы русских и зарубежных композиторов». Каждый студент исполнил по одному произведению. Также студенты совместными усилиями подготовили презентацию к концерту. На каждое произведение были подобраны определенные художественные образы, соответствующие замыслу композитора и характеру произведения. Оценка ставилась одна общая за 2 выступления. Контрольные мероприятия студентов 2 курса были также поделены на 2 этапа. На первом традиционном контрольном мероприятии студенты исполнили пьесу и этюд. На концерт вынесли полифонические произведения. Студенты 3 курса выступили на контрольном мероприятии - концерте «В мире музыкальных сказок» по дисциплине «Аккомпанемент». Каждый студент представил музыкальную сказку с описанием ее сюжета и

В процессе своего рассказа исполнял песни из сказки под собственный аккомпанемент. Таким образом, все студенты познакомились с разными сценариями, пополнили свою творческую копилку и в дальнейшем смогли использовать их на практике в ДОО. Все преподаватели, обучающие по данным дисциплинам присутствовали на концертах и по окончании мероприятий оценивали выступления. После контрольных мероприятий был проведен небольшой опрос среди студентов отделения. Не все студенты положительно оценили эту форму проведения контрольных мероприятий. Студенты никогда не выступавшие на концертах, с большими опасениями отнеслись к своим выступлениям. Вот отзывы некоторых из них:

«... Было очень страшно играть перед однокурсниками, но все равно было интересно слушать, как играют другие».

«... Понравилась презентация девочек, для каждой музыкальной пьесы были подобраны слайды, и это в целом очень хорошо помогло понять музыкальные образы». В целом хотелось бы отметить, что все студенты сделали выводы, что нужно лучше готовиться к таким выступлениям, т.к их слушатели не только преподаватели, но и однокурсники и просто студенты с других курсов. После окончания концерта каждый студент получил оценку за выступление, видеозапись своего выступления и афишу концерта в копилку своего профессионального портфолио.

Для повышения уровня исполнительской подготовки на музыкальном отделении проводится конкурс на лучшее исполнение детского и школьного репертуара. Студенты музыкального отделения - будущие музыкальные руководители в ДОО, учителя музыки в СОШ. Умение исполнять детский и школьный репертуары будет одним из основных видов их исполнительской деятельности, поэтому необходимость в проведении данного конкурса очень высока. Конкурс состоит из 2 этапов. Первый этап – исполнительский, второй этап-теоретический. На конкурсе студенты младших курсов (1 и 2 курсы) исполняют 5 разнохарактерных пьес из разделов «Музыкально-ритмические движения» и «Слушание музыки». К теоретической части необходимо подготовить сведения об исполняемых пьесах, авторах, жанрах пьес и т.д. Студенты старших курсов (3-4-курсы) исполняют 2 инструментальных произведения из школьного репертуара по программе Е.В.Критской. На оба произведения студенты готовят компьютерные презентации по теме урока.

Конкурс детского и школьного репертуара на музыкальном отделении проводится ежегодно, является доступным для всех студентов с разными уровнями музыкальной подготовки, способствует развитию исполнительских навыков.

*Липидина Н.А.*

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

### **ПРОБЛЕМЫ УКОМПЛЕКТОВАНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МОЛОДЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ В УСЛОВИЯХ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ**

*В статье анализ кадровых процессов в деятельности научно-производственного предприятия. Выявлены основные проблемы укомплектования НПП молодыми специалистами в условиях производственно-технического перевооружения.*

Техническое перевооружение научно-производственного предприятия, в целях обеспечения реализации федеральных целевых программ приводит к резкому увеличению потребности организации в укомплектовании штата молодыми специалистами, необходимых специальностей.

В наши дни научно-производственные предприятия, занимающие ключевые позиции в области разработки и производства наукоемкой продукции, в том числе в интересах выполнения государственного оборонного заказа, испытывают кадровый дефицит.

При привлечении молодых специалистов возникает ряд проблем, одна из них заключается в сложившемся мнении молодежи в том, что работа на машиностроительных предприятиях является непрестижной.

Престижная профессия – является залогом успешности, самостоятельности, от нее зависит материальное благополучие и продвижение по карьерной лестнице. Большинство выпускников школ и ВУЗов выбирают для освоения ряд специальностей только потому, что они считаются престижными в наше время.

Приоритетными отраслями работы современная молодежь признает крупный бизнес, связанный с нефтью и газом, торговля, банковское дело, сфера услуг.

Ежегодно эксперты рынка труда оглашают рейтинг самых престижных профессий, который определяется соотношением спроса и предложения на различные специальности. Статистические данные за 2014 г. позволяют ознакомиться с перечнем наиболее престижных профессий - это адвокат, лидирующие позиции занимают, также компьютерные технологии – IT специалист, менеджер, модельер, бухгалтер, работник банка, маркетолог, психолог, врач, специалист в сфере PR.

Можно утверждать, что со временем понятие престижности подлежит изменениям. Эксперты уверяют, многие современные специальности не войдут в рейтинг самых престижных профессий будущего. Согласно прогнозам через несколько лет значительно повысится престиж технических специальностей. И одной из самых востребованных профессий будущего предположительно будет инженер.

Как же, анализ величин заработных плат в наукоемких производствен-

ных предприятиях за последнее 5 лет и в традиционных бизнес структурах свидетельствует о разной динамике. По данным ИТАР-ТАСС Темпы роста реальной заработной платы в 2014-2015 годах существенно замедлятся, по сравнению с 2013 годом. В соответствии с базовым прогнозом, рост реальной заработной платы в 2014 году составит 1,4%, в 2015 году – 1,9%, в 2016 году – 2,9%, в 2017 году – 3,9%. Проведенный опрос Antal Russia показал, что 80% компаний не заложили в бюджет компаний на 2015 год средства на увеличение заработной платы сотрудников в связи с резким изменением курса рубля. Замедление темпов роста экономики и нестабильная политическая ситуация в мире, оптимизация бизнес-процессов может коснуться сотрудников финансовой сферы и сферы маркетинга. Компании, работающие в этой области планируют сокращения. Как отмечают аналитики портала Superjob, индекс предложений по заработной платам в банковском секторе не растет. С развитием кризисных явлений в экономике осенью 2008 года работодатели банковского сектора в 3,5 раза сократили число открытых вакансий, одновременно понизив стартовые оклады для новых сотрудников. Как отмечают аналитики минимум по заработной платам предложениям был зафиксирован в конце первого квартала 2009 года, когда заработные платы для новобранцев снизились на 8%.

Анализ изменений заработной платы одного из ведущих научно-производственных предприятий машиностроительной отрасли города Саратова, позволяет убедиться, что стагнация экономики не повлияла на уровень роста заработной платы и сотрудников предприятия (таб.1).

Таблица 1

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012г.	2013 г.	% увеличения с 2008-2013гг.
% изменения численности	-5,2	10,7	9	2,5	17,1	5,8	395
% изменения з/пл.	21,3	26,3	9,5	15,8	18,4	14,9	118

Таким образом, можно предположить, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе прогнозируется опережение средних величин заработных плат в наукоемких промышленных отраслях.

Для обеспечения эффективного набора кадров для научно-производственных предприятий необходим системный подход, который должен влиять не только на привлечение, но и на удержание молодых специалистов, а также обеспечения уверенности в перспективе, завтрашнем дне.

Деньги далеко не единственный фактор, определяющий решение человека при выборе места работы. Одним из факторов определяющих также решение человека при выборе места работы – это обеспечение максимального удобства и благоустроенность рабочих мест. Реализация федеральных целевых программ, стабильные заказы, рост государственных оборонных заказов, позволяет создавать новые рабочие места соответствующие современным условиям труда, с работой на оборудовании мирового уровня.

Таблица 2 Анализ создания и заполнения новых рабочих мест, созданных в соответствии с ФЦП, на примере одного из подразделений научно-производственного предприятия города Саратова.

Таблица 2

Возраст сотрудников	2009 г., в %	2010 г., в %	2011 г., в %	2012 г., в %	2013 г., в %
до 30 лет	14,3	25,0	26,3	29,1	31,7
до 40 лет	14,3	16,7	12,3	12,8	15,4
до 50 лет	38,1	27,8	31,6	26,7	16,3
до 60 лет	28,6	25,0	24,6	23,3	26,9
до 70 лет	4,8	5,6	5,3	4,7	6,7
до 80 лет	0,0	0,0	0,0	3,5	2,9
увеличение численности	1	71	58	50	21

Важным аспектом является создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе, так как человек 2/3 жизни проводит на работе.

Реализация мероприятий не связанных с основной деятельностью предприятия, таких как:

- Выпуск внутрипроизводственной газеты;
- Выездные мероприятия молодых специалистов в другие города;
- Участие в Российских и международных конференциях, форумах, семинарах;
- Оплата аспирантуры, высшего образования, курсов повышения квалификации, программ МВА;
- Участие в конкурсах на получении стипендии за значительный вклад в создание прорывных технологий и разработку современных образцов вооружения, военной и специальной техники в интересах обеспечения обороны страны и безопасности государства;
- Создание спортивных секций, участие в спортивных мероприятиях города все это благотворно влияет на создания позитивного имиджа предприятия для уже работающих молодых специалистов.

Возможность удовлетворения при работе в организации широкого круга социальных потребностей, связанных с уважением со стороны окружающих, самооценкой, самореализацией особенно актуальна в условиях экономического кризиса.

Социальная политика предприятия должна являться составной частью мероприятий, связанных с привлечением молодых специалистов.

Научно-производственные предприятия для обеспечения конкурентоспособности и высокой репутации гарантируют такие социальные льготы как:

- сокращенный рабочий день, доплату, дополнительные дни к отпуску работникам, чья деятельность связана с работой во вредных условиях труда;
- материальную помощь в связи с рождением ребенка, трудным материальным положением, затратами на лечение, смертью родственников;
- выплату премий в связи с юбилейными датами;

- дополнительный оплачиваемый отпуск в связи с бракосочетанием;
- дополнительный оплачиваемый отпуск для участия в похоронах близких родственников;
- дополнительное медицинское страхование;
- для привлечения иногородних специалистов частичная компенсация за съем жилья.

Не менее значимой для этой проблемы является государственная поддержка и политика в области развития наукоемких машиностроительных отраслей РФ. На сегодня в рамках федерального бюджета реализуются сразу несколько федеральных целевых программ до 2020-2025 годов. Это обеспечивает реальную перспективу развития современных предприятий.

Таким образом, сбалансированный современный подход в области реализации проблем укомплектования кадрами вновь создаваемых научных подразделений дает ощутимые результаты и позволяет предприятию с уверенностью смотреть в будущее.

*Лисенков Д.Н., аспирант, инженер  
Филиал ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород» -  
Центр по подготовке кадров*

### **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬЮ РАБОЧИХ**

*Рассмотрены вопросы, связанные с внедрением в процесс внутрифирменной подготовки персонала профессиональных стандартов. Подчеркивается их интегрирующая роль в кадровой политике предприятия.*

Одним из главных направлений последних десятилетий в области управления персоналом становится стандартизация и сертификация требований к работникам, попытка их унификации в единые нормы подобно процессу создания машин или технологии строительства. Задача классификации и нормативного регулирования трудовой деятельности в нашем прошлом имела свое решение уже во времена Петра Великого. Табельное ранжирование во времена СССР было заменено Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР), содержащий более 5000 профессий рабочих и 2000 должностей служащих. Требования к квалификации работника подробно излагались в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих (ЕКСД), а также в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (ЕТКС). Хотя эти документы действуют и по сегодняшний день, образовательные стандарты, построенные на их основе не позволяют дифференцировать компетентность персонала организации.

Так как одним из показателей профессиональной компетентности рабочего является квалификационный разряд, проиллюстрируем данное соотношение на результатах конкурсов профессионального мастерства. В качестве примера приведем результаты конкурса на определение лучшего по одной из основных профессий газотранспортной отрасли - Оператор газораспределительных станций в дочернем обществе ОАО Газпром - ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород», за последние 10 лет.

Таблица 1

**Разряды участников конкурса профессионального мастерства по профессии Оператор газораспределительных станций в ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород»<sup>1</sup>**

Год проведения	Численный состав работников по профессии Оператор ГРС на предприятии	Количество участников (представителей филиалов, победителей 1-го этапа конкурсов)	Разряды участников (победителей 1-го этапа конкурсов в филиалах)			Квалификационные разряды призеров конкурса Лучший по профессии Оператор ГРС		
			4	5	6	3-е место	2-е место	1-е место
2004	710	16	6	6	4	4	5	4
2006	712	16	2	8	6	5	6	5
2008	714	16	2	7	5	4	5	4
2010	706	15	5	8	3	5	5	5
2012	702	16	4	8	4	5	4	6
2014	708	16	2	10	4	5	5	5

Данные в таблице показывают, что квалификация по тарифному разряду призеров и победителей конкурса профессионального мастерства не является примечательным их профессиональной компетентности.

Примечательно, что в ЕТКС тарификация по разрядам для данной профессии зависит в основном от производительности (пропускной способности) объекта транспорта газа, не учитывая при этом компетентность и опыт работы персонала<sup>2</sup>. А так как в соответствии со ст. 143 Трудового кодекса РФ, именно ЕТКС определяет тарификацию работ и присвоение тарифных разрядов работникам и с учетом данного документа также составляются программы по подготовке и повышению квалификации рабочих во всех отраслях. Отсутствие перспектив профессионального роста, заметно снижает мотивацию персонала к саморазвитию и может стать косвенным признаком снижения надежности эксплуатации опасного производственного объекта, на котором трудится данный рабочий. Кроме этого достаточно общее описание характеристик работ в ЕТКС, и отсутствие взаимосвязи с семейством профессий приводит к размыванию зон ответственности персонала в различных компаниях отрасли, теряя способность их сопоставления по кругу профессиональных функций.

Произошедшие в конце XX века преобразования в экономике страны, привели к исчезновению многих профессий, и появлению новых. Перечни профессий, представленные в описываемых документах, перестали отражать современные реалии рынка труда, не реагируя на тенденции укрупнения объема содержания профессий относительно наполняющих их функций, вызванных технологическими изменениями и подходами в организации труда.

Описание требований к квалификации специалистов в новых профессиональных областях, а также корректировка требований существующих велось

<sup>1</sup> Составлено по результатам анализа отчетов конкурсных комиссий, за период с 2004 по 2014 год в ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород»

<sup>2</sup> ЕТКС, выпуск 36 (с изменениями на 31 июля 1995 года), п. 23

стихийно, зачастую даже не имея дальнейшего распространения на программы профессионального обучения. Этот переходный процесс не завершён и на сегодняшний день. Данные преобразования, не систематизированы в какой-либо доступной для анализа форме и создают трудности в области управления компетенциями персонала в части их формирования и оценки. Дополнительные сложности возникают, если трудовая деятельность связана, как в приведенном выше примере, с работой на опасном производственном объекте. В этом случае, согласно приказу Ростехнадзора программы обучения должны быть согласованы с данной федеральной службой, контролирующей соответствие программ квалификационным характеристикам ЕТКС, что также затрудняет внесение в учебные программы соответствующих изменений[1]. Бизнес критикует образовательный процесс за его не разворотливость, а профессиональное образование указывает на закрытость и ограниченность представлений профессионального сообщества об их видении молодого специалиста. Будущий рабочий достаточно неопределенно представляет свое место в профессиональном мире и в 75% случаев находит работу не по специальности[2].

Для исправления сложившейся ситуации в России стартовал проект создания Национальной системы квалификаций и компетенций (НСКК), который должен устранить сложившуюся неопределенность в нормировании квалификации рабочих и создания вектора для профессионального образования[3]. Глобальной целью проекта является создание единой нормативной основы для взаимодействия участников рынка труда в области формирования, развития, накопления и оценки компетенций и квалификаций в масштабах экономики страны.

В настоящее время работа по созданию национальной системы квалификационных характеристик ведется более чем в 100 странах мира, в основу большинства из них положена европейская рамка квалификаций и профессиональных стандартов[4]. Данная комплексная работа предусматривает формирование гармоничной взаимосвязанной системы объединяющей:

- цели профессионального обучения;
- учебные программы подготовки рабочих и специалистов;
- динамичный учебный контент, реагирующий на меняющиеся потребности экономики;
- механизмы взаимосвязи в области подготовки кадров между бизнесом и государством;
- разработку проф. стандартов;
- профессиональные объединения, формирующие «повестку дня» в области профессионального образования;
- механизмы независимой оценки квалификаций.

Каждый из перечисленных элементов выстраиваемой системы становится при реализации сложной многокомпонентной задачей. И здесь отдельно необходимо остановиться на значении профессионального стандарта, функция которого, не сводима к простой актуализации устаревающих ЕТКС и ЕКСД.

Профессиональный стандарт должен стать аккумулятором всего накопленного в отрасли опыта, объединив мнения профессионального сообщества о конкретном виде трудовой деятельности, формируя, через учебный процесс образ будущего рабочего и специалиста и само направление развития профессии.

Такая работа ведется и на отраслевом уровне[5]. В топливно-энергетическом комплексе разработана дорожная карта предусматривающая работу по формированию отраслевой системы квалификации, включающей профессио-

нальные и образовательные стандарты а также создание центров оценки квалификаций, что позволит повысить качество обучения и объективно оценить уровень компетентности специалистов.

Создание эффективной системы управления кадрами на основе интегрированных профессиональных стандартов является сложной комплексной задачей, предполагающей решение многих экономических, административных и социально-психологических проблем. Ее решение позволит интегрировать имеющиеся подходы в области управления персоналом в единую систему и комплексно рассматривать все HR-процессы, обеспечив преемственность квалификаций в отрасли.

#### **Библиографический список.**

[1] Приказ Ростехнадзора N 1154 от 29 декабря 2006 г. «Об утверждении перечня основных профессий рабочих промышленных производств, программы обучения которых должны согласовываться с органами федеральной службы»

[2] Торкунов А.В. Понятно без перевода /Российская газета № 5981 от 15 января 2013 г. [В Интернете] <http://www.rg.ru/2013/01/15/rektor.html>

[3] Дорожная карта «Создание национальной системы компетенций и квалификаций» [В Интернете] <http://www.asi.ru/npi/nskk/>

[4] Allais S. (Стефани Аллэ) «The implementation and impact of national qualifications frameworks: report of a study in 16 countries / International Labour Office, Skills and Employability Department. – Geneva: ILO, 2010.

[5] Координация кадров в ТЭКе – элемент государственной политики // Энергетика: тенденции и перспективы № 05 (241) март 2014 г

*Лушина Е.В., к.п.н., доцент кафедры гуманитарных  
и социально-экономических дисциплин*

*Сызранский филиал Самарского государственного  
экономического университета*

### **ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ИНСТИТУТА СЕМЬИ: ОРИЕНТИРЫ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ**

*Статья посвящена актуальным вопросам семейного воспитания. Анализируются проблемы современного духовно- нравственного базиса российского общества, ведущие к деградации института семьи и брака. Идет поиск путей духовно-нравственного возрождения устоев семьи.*

Долгом в семье является бескорыстная любовь.  
Каждый должен забыть свое «я», посвятив себя другому.  
*Святая государыня императрица Александра Федоровна*

Духовно-нравственный кризис, захлестнувший современное российское общество, следствием которого является потеря молодым поколением ценностных ориентиров развития, не мог не отразиться на таком важном для каждого из нас явлении, как институт семьи и брака.

За минувший век два раза менялись ориентиры нравственного воспитания подрастающего поколения (в начале XX века была разрушена система религиозного воспитания, а в конце XX века – система атеистического советского воспитания). Из российской ментальности на сегодняшний день полностью выхолащено понятие о высших ценностях и идеалах (десять христианских запове-

дей, кодекс строителя коммунизма и др.). На их место пришло возвеличивание собственного «Я», погоня за финансовым благополучием, восхождение по карьерной лестнице. Наиболее пострадали от смены нравственных установок такие сферы, как здоровье нации (психическое и физическое), культура, образование, институт семьи и брака.

Для решения своих геополитических задач наши противники поставили перед собой цель – дальнейшее ослабление мощи России посредством разложения морально-нравственных основ общества. Общество, лишенное нравственного базиса, уже не может именоваться нацией, а скорее всего, это уже стадо парнокопытных животных, которое легко можно уничтожить, если оно выйдет из-под контроля хозяина. Если раньше Россия была сильна своей духовностью, то именно этот «русский дух», «духовность», «нравственность» и оказались под уничтожающим огнем западной ментальности, искусственно насаждаемой нашими СМИ.

Искаженные западным мировоззрением нравственные установки современной молодежи проявляются в ее отношении к семейным ценностям, распространении правого нигилизма, разгуле коррупции, циничном вандализме, преступном бизнесе, подлём экстремизме, пристрастии к алкогольному и наркотическому состоянию. Внутренняя опустошенность, отсутствие ответственности за «данную напрокат» Богом жизнь толкают на самоубийство. Прочно укрепилась в сознании россиян нездоровая западная тенденция предпочтения материальных ценностей духовным. По существу, мы живем в век духовно-нравственной эпидемии, поразившей российское общество через СМИ. Сыграли свою роль вредоносных вирусов фильмы иностранного производства, наполненные жестокими сценами насилия; ток-шоу, демонстрирующие искаженное представление об истинных ценностях человеческой жизни; рекламные ролики, внедряющие в сознание наших детей и подростков лозунг «бери от жизни все, что можешь», «после нас, хоть потоп», «цель оправдывает средства».

«Клиповое сознание», или «мозаичная культура» (по А. Молю), довершают процесс деформации ценностных ориентиров молодого поколения. Для человека «мозаичной культуры» шедевры классики, прерванные навязчивым безвкусным рекламным роликом, оказываются на одном уровне с проблемами карнеса, потреблением чипсов и пепси, сменой рулона туалетной бумаги. Эмоции, возникающие, например, при просмотре фильма, повествующего о героической обороне Ленинграда в годы Великой Отечественной войны или научно-познавательная передача, раскрывающая истоки православия, оказываются «мозаичными», прерванными, искаженными. На лицо проблема эффективности социального воздействия средств искусства на подрастающее поколение.

Нивелирование базисных нравственных качеств (любовь, сострадание, милосердие, терпимость, всепрощение), которые являются фундаментом существования рода человеческого, губительно как для отдельной личности, семьи, так и для государства в целом.

Методологической основой духовно-нравственного воспитания подрастающего поколения в России традиционно являлись семья и религиозная культура, которая в последнее время реабилитируется во всем своем богатстве.

Духовно-нравственное воспитание – это процесс содействия нравственному становлению человека, формирования у него: а) нравственных чувств (совести, долга, ответственности, любви к Родине); б) нравственного облика (тер-

пения, честности в делах и словах, милосердия, сострадания), в) нравственной позиции (способности к различению добра и зла, готовности к преодолению жизненных трудностей, способности любить и уважать ближнего); г) нравственного поведения (готовности служить близким людям, проявления духовной силы в различных жизненных ситуациях).

Воспитательная работа по формированию духовно-нравственного базиса начинается именно в семье.

Но современное состояние российской семьи далеко от идеала и является результатом нерешенных социальных и экономических проблем нашего общества, а также результатом внедрения в наше сознание западных образцов культуры.

Самой изощренной идеологической диверсией, направленной на уничтожение нашего народа, является лозунг либеральных прозападных политиков, якобы озабоченных благосостоянием российской семьи, «не плодить нищету». На первый взгляд, все вполне логично: чем больше в российской семье детей, тем меньше материальных благ приходится на каждого. Но для улучшения материального положения семьи существуют два пути: 1) увеличить общий доход семьи; 2) не увеличивать состав семьи (или же отказаться от ребенка, умертвив его в утробе). Почему первый путь нарочно «замалчивается», а акцент делается именно на сокращении рождаемости? Ответ прост: с помощью внедренных в наше сознание установок нас с вами пытаются уничтожить изнутри. Между «уровнем жизни» и рождением ребенка нам предлагают выбрать «уровень жизни». Значит, деньги важнее радости материнства – делает вывод среднестатистический российский человек.

Именно этот подход мы и наблюдаем сегодня в семьях среднего достатка. Подобные семьи, где зачастую растет лишь один ребенок (для которого родители, по их словам, посвятили всех себя) демонстрируют нежелание обделять себя, любимых, «маленькими житейскими радостями». Проблема многих хорошо обеспеченных российских семей кроется именно в их тотальном эгоизме - в нежелании расставаться с «жизнью для себя», в нежелании брать ответственность за судьбы детей. Куда легче предаваться беспечности, получая от жизни максимум удовольствий при минимуме обязательств перед детьми, обществом, Богом.

На сегодняшний день в России все большую популярность приобретает западная философия child-free (свободные от детей). Child-free – это пары, сознательно отказывающиеся от мысли иметь детей (некоторые из них отваживаются даже на стерилизацию). По данным социологов, приверженцами данной философии являются образованные и успешные люди. Как правило, они хорошо обеспечены материально, имеют высокий социальный статус, здоровы физически и психически, интеллектуально развиты, имеют широкий круг общения, много читают, путешествуют. Все это они имеют за счет времени, освобожденного от забот о своем потомстве. Для людей, придерживающихся философии child-free, характерны: индивидуализм, эгоцентризм и нонконформизм. Самыми распространенными причинами, которые направляют человека по пути философии child-free, являются: желание сделать успешную карьеру, иметь стабильное финансовое положение, боязнь беременности и родов, отсутствие материнского инстинкта, боязнь ответственности, нежелание менять привычный образ жизни, мировоззренческие установки (например, «мир так жесток и

несовершенен, что не хочу обрекать новую душу на мучения»). Но в основе всех этих установок молодых людей лежит хорошо завуалированный, масштабный эгоизм.

Каждая вновь образованная российская семья должна хорошо осознавать, что ее основное предназначение – передать духовно-нравственную культуру нашего народа потомкам. А для этого мы должны умерить свой эгоизм, отказаться от установки «жить для себя» и научиться *быть ответственными* перед собой, детьми и Богом. Здесь уместно вспомнить классическое определение семьи: «Семья – это объединение людей, основанное на браке или кровном родстве, связанных общностью быта и взаимной *моральной ответственностью*. Через семью сменяются поколения людей, *осуществляется продолжение рода*» (7).

Одной из причин кризиса в духовно-нравственной жизни общества является разрушение традиционных устоев семьи, базирующихся на православной культуре и исконно русском менталитете. Кризисные явления в жизни современной российской семьи многообразны и разноплановы. Выделим основные из них.

1. Разрушены нравственные представления молодых людей о семье:

- супружеские отношения на сегодняшний день перестали быть выражением жертвенной любви и духовного единения молодоженов, а являются площадкой для пестования своего Эго;
- нивелировано представление о пожизненной верности супругов и не-расторжимости брака;
- супружество, рождение и воспитание детей воспринимаются как тяжелое и нежелательное бремя (все большую популярность приобретают «гражданские браки», основанные лишь на совместном проживании и ведении хозяйства, моральная ответственность «супругов» друг за друга и рожденного в таком «браке» ребенка минимальна).

2. Повреждены устои семьи:

- разрушена иерархия семейных отношений (лидирующую роль в семье занимают женщины, хотя исконно главой семьи являлся мужчина);
- отношения почитания, уважения старших членов семьи вытеснены и заменены агрессивным противостоянием авторитету взрослых, игнорированием их жизненного опыта и мировоззрения.

3. Утрачено традиционное восприятие материнства и детства:

- культ жизненного успеха, материального достатка, профессионального и карьерного роста привел к падению социальной привлекательности материнства и отцовства;
- снижение рождаемости: родители все чаще стали видеть в детях обузу, препятствие к достижению жизненных благ (набирает силу движение child-free – сознательный отказ молодых людей детородного возраста от процесса рождения ребенка);
- рост численности аборт, которые не осознаются как тяжкие грехи (из 10 зачатых детей в России сегодня рождается только трое);
- увеличение количества детей в детских домах при живых родителях.

4. Деформация коснулась и сферы семейного воспитания:

- утрата традиционного для православной культуры понимания семейного воспитания как добровольного «крестоношения», жертвенной родительской любви, труда и усилий, направленных на создание духовного единства с ребенком (родители, занятые карьерным продвижением по службе, стараются «откупиться» от живого общения и совместного времяпрепровождения с ребенком дорогими подарками, деньгами для карманных расходов);

- утрата самими родителями традиционных нравственных ориентиров приводит к тому, что семья оказывается не в силах удержать молодых людей от порока и вседозволенности;

- не готовность представителей старшего поколения к выполнению социальных ролей бабушек и дедушек.

5. Следствием кризиса института семьи являются многочисленные проблемы детства:

- велик процент детей с отклонениями в здоровье, в эмоционально-волевом развитии и поведении. Большая часть проблем спровоцирована нежелательной беременностью и нарушением внутрисемейных отношений;

- в детской и молодежной средах царит культ силы, господство материальных ценностей над духовными;

- духовно-нравственная незрелость затрудняет у детей выбор между добром и злом, между честным и бесчестным, между пороком и добродетелью (дети не видят ничего предосудительного в употреблении табачной, алкогольной продукции, наркотических средствах, спайс - продукции);

- у современного поколения российских детей отсутствует чувство ответственности перед родителями, обществом, государством;

- из-за духовной и психологической несостоятельности семейных отношений дети и подростки тяготеют к пребыванию в родительском доме, предпочитают уличную компанию сверстников семье (4).

Культ наслаждений, искусственная беззаботность, иллюзорная однозначность и простота окружающего мира, насаждаемые через СМИ в неокрепшие детские души, приводят к вступлению в самостоятельную жизнь инфантильных, нравственно и духовно неполноценных молодых людей, с диснейлендовской психологией, толкающей на постоянный поиск развлечений. Что, конечно же, сказывается на благополучии молодых семей (молодые семьи долгое время «сидят на шее» родителей - пенсионеров, требуя все новых и новых материальных благ для яркого и беззаботного существования).

Приоритет материального благополучия над духовно – нравственными ценностями, разрушение семьи, утрата ею воспитательных функций приводит к ослаблению российского общества.

Выход нам видится в обращении к исконно русской культурно-исторической и религиозной традиций, направленных на возрождение в общественном сознании россиян традиционной ценности семьи и брака, престижа материнства и отцовства.

Забывтые религиозно-философские и богословские исследования помогут нам с вами отыскать истинный смысл создания семьи, укажут молодым людям вектор для ее развития.

Вспомним духовно-нравственные предпосылки становления традиционной русской семьи.

1) *Настоящая семья начинается с брака*, брак же в христианской традиции «есть таинство, в котором при свободном обещании любви освещается супружеский союз жениха с невестой для чистого рождения и воспитания детей и взаимного спасения» (6). Брак, по словам Иоанна Златоуста, является «таинством любви», в котором присутствуют молодые супруги, их дети и сам Господь. Совершение этого союза любви возможно лишь *в добровольном подвиге жертвенного служения друг другу*. Современные же молодожены воспринимают брачный союз не школой любви, а ареной для самоутверждения и удовлетворения своих страстей. Для каждого из них семья должна стать школой любви, как постоянной готовности отдавать себя другим членам семьи, заботиться о них, оберегать от опасностей и невзгод. Из взаимной любви супругов рождается родительская любовь, от нее берет свое начало любовь детей к родителям, сестрам, братьям, бабушкам и дедушкам. Радость и горе в духовно-полноценной семье являются общими: все события семейной жизни должны превращать членов семейного коллектива в монолит. В православной культуре семейная жизнь понимается как «путь ко Спасению» души, восхождение, с которым связаны несение «креста» повседневных обязанностей, решение бытовых проблем, забота друг о друге, сотрудничество, понимание супругами внутренней жизни друг друга. «В браке происходит преображение человека, преодоление одиночества и замкнутости, расширение, восполнение и завершение его личности» (3).

2) «*Чадородие*», предусматривающее не только рождение, но и воспитание детей (и не важно, своих или приемных) *является основной задачей семьи*. Семья создается именно для выполнения этой функции – передачи накопленного духовно-нравственного опыта последующим поколениям людей. Дети (свои или приемные) воспринимаются родителями не как случайное приобретение, а как Дар Божий, который они обязаны беречь и «приумножать» (давая возможность пришедшим на Землю душам отработать свои жизненные уроки). В воспитании и становлении личности ребенка семья не может быть заменена никаким другим социальным институтом (даже хорошо обеспеченным детским домом). Ильин И.А. называет семью «первичным лоном человеческой культуры» (2). В семейном общении у ребенка формируются нравственные качества, жизненные ценности, стремления и идеалы. Главное преимущество брака перед безбрачием всегда состояло в лучших условиях для воспитания детей.

3) *Воспитание детей в семье*. Только семья может воспитать семьянина. По словам Ильина И.А., добрая семья дарит молодому человеку «два священных первообраза, в живом отношении к которым растет его душа и крепнет его дух:

- первообраз чистой матери, несущий любовь, милость и защиту;
- и первообраз благого отца, дарующий питание, справедливость и разумение» (2).

Эти образы родителей философ называет источниками духовной любви ко всему живому и духовной веры человека. Испокон века воспитание

добропорядочности в ребенке определялось образом жизни матери и отца. Об этом пишут отцы Церкви.

- «Если хочешь воспитывать других, воспитай сначала самого себя (...)» (Святитель Василий Великий);

- «Знай, что паче всех твоих наставлений словами, жизнь твоя будет самым сильным наставлением для дочери» (Святитель Игнатий Брянчанинов, обращаясь к матери маленькой девочки).

- «Для воспитания детей самое важное, чтобы они видели своих родителей живущими большой внутренней жизнью» (священник Александр Ельчанинов).

Согласно православному учению, отсутствие заботы о детях – самый большой грех. Ведь ребенок подобен молодому дереву, легко склоняется на любую сторону, он может стать ангелом или дьяволом, в зависимости от объемов любви, заботы и воспитания. Но наказания необходимы для неокрепших детских душ. Как Бог, любя, наказывает избранных, так и мы, подражая ему, должны любить и потому наказывать своих детей. «Ненаказанные в юности, в зрелости остаются, как кони, необъезженные и дикие: ни к какому делу не пригодные» (1).

4) *Муж признается единственным главой семьи.* «Господство мужа над женой естественно. Муж старше жены по сотворению. Он творится самостоятельно, а она уже рождается от него, получает жизнь свою из ребра его» (7). Обязанности мужа в христианской семье: быть духовным главой семьи, ее опорой и защитой, принимать на себя ответственность за судьбу семьи, жены, детей. Самоотверженно любить жену и детей, если понадобится – отдать за них свою жизнь. Муж – не только моральная сила семьи, но и высший суд, строгий и мудрый. Обязанностью жены в православии является, прежде всего, умение встать на второе место в семье, следовать везде за мужем. Жена должна быть целомудренной, чистой. Она обручена с мужем для общения, рождения детей, помощи мужу. Около любящей жены муж набирается сил.

5) *Семья – первая и естественная школа свободы.* Мать и отец в христианской традиции предстают как единый властвующий, любящий и организующий авторитет в семье. В этой естественной для ребенка форме авторитетной власти он впервые должен увидеть то, что власть, насыщенная любовью, является благостной силой и что порядок в общественной жизни предполагает наличие такой власти. Он должен понять, что авторитет духовно старшего человека совсем не призван подавлять или поработать подчиненного, ломать его характер, а, наоборот, он призван сформировать в человеке внутреннюю свободу. Семья – это школа жизни, где ребенок должен как раз обрести путь к внутренней свободе, принять именно из-за любви и уважения к родителям все их приказы и запреты во всей их строгости, осознать обязанность их исполнения, добровольно подчиниться им и предоставить возможность своим собственным воззрениям и убеждениям спокойно созреть в глубине души. (3) Благодаря этому семья становится как бы начальной школой для воспитания свободного и здорового сознания человека. Православие подчеркивает значение трех основных отношений в семье: отношения власти, отношения ответственности и отношения любви.

Таким образом, семейные и родовые отношения в русской традиции вытекали из принципа соборности – одного из главных принципов жизни православных христиан. Церковь как бы проецировала родственные отношения на всех единоверцев. Все дети единого Бога. Православная семья и род, таким образом, давали идеал соединения людей в своем наивысшем духовном проявлении.

Современный же порядок и стиль жизни провоцирует разрушение традиционного семейного единства. И для мужчин, и для женщин (что очень опасно для семейных отношений) все большее значение приобретают работа, успехи в профессиональной среде, восхождение по карьерной лестнице. У современных родителей подчас нет ни физических, ни духовных сил на общение со своими детьми.

Особенностью современных условий возрождения духовно-нравственных основ поведения внутри семьи является то, что осваивать его традиции родителям придется не только применительно к своим детям, но, что самое трудное, и в личностном плане. Им придется решать две задачи: «1) становиться носителями той духовно-нравственной культуры и образа жизни, который они стремятся привить детям; 2) создавать и непрерывно поддерживать в семье такую культурную, психологическую и духовную атмосферу, в которой формировалось бы и закреплялось изначальное стремление ребенка к возвышенному, святому и доброму»(4).

В заключение отметим, что только мы, мудрые мамы и папы, небезразличные и любящие, думающие о том, как созданная нами среда семейной жизни отзовется в детской душе, способны быть источником нравственного развития ребенка. На каждом уровне общественных структур и государства находятся люди (в прошлом - маленькие дети), делающие в каждый момент своей жизни нравственный выбор, который зависит от их собственного жизненного опыта и понимания «что такое хорошо и что такое плохо». А корни этой нравственной дилеммы кроются в образе духовно-нравственной жизни их семьи.

Вспомним слова Толстого Л.Н. о том, что люди только делают вид, что торгуют, управляют, строят дома, учат детей, а на самом деле единственное, чем они занимаются, так это решением нравственных проблем. Перефразируя его мысли применительно к нашей теме, отметим, что чем бы мы, взрослые, ни занимались, мы ежесекундно и ежечасно формируем образ мыслей и духовно-нравственной жизни наших детей. Какovy их мысли, поступки – такова будет и наша старость. Что «посеяли» в молодости, то и соберем в старости. Давайте же трудиться уже сейчас.

#### **Библиографический список.**

1. В доме отца моего: Сборник статей о роли христианской семьи в религиозном воспитании ребенка. – М., 2001. – С. 265.
2. Ильин, И.А. Путь духовного обновления// Ильин И.А. Путь к очевидности. – М., 1993. - С. 199-241.
3. Куликова, Т.А. Семейная педагогика и домашнее воспитание. - М., 2008. –С.173.
4. Потаповская, О.М. Педагогическое сопровождение семьи в вопросах духовно-нравственного воспитания детей. – М., 2002. – С.71.
5. Романова, А.Ф. Слова добрые. Дневниковые записи 1908-1915 годов. – М., 1998. – С.18.
6. Шиманский, Г.И. Христианская добродетель целомудрия и чистоты. - М., 1997. - С.98.

**Магомедов З.М.**

*Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства*  
**ИЗМЕНЕНИЯ ПО ВЫЧЕТАМ НДФЛ В 2014 ГОДУ**

*С 2014 года вступают в силу важные поправки и требования, которые нужно учитывать в работе каждому бухгалтеру. Используя данные документы в работе вы не ошибетесь с размерами вычетов и в итоге удержите с доходов работника верную сумму НДФЛ.*

Задача по распределению национального дохода и внутреннего валового продукта стоит за Федеральным бюджетом, также перед ним стоит задача по мобилизации финансовых ресурсов для регулирования экономического развития страны. Не смотря на то, что львиную долю поступлений в бюджет составляют косвенные налоги, налог на доходы физических лиц имеет не менее важную роль в ней. Для эффективной работы налоговой системы налоги должны охватывать обширный сектор экономики. Одним из таких объектов являются доходы физических лиц. Физическое лицо является заинтересованным в том, чтобы получать доходы.

Налог на доходы физических лиц является закрепленным налогом. Он относится только федеральный бюджет, и охватывает большое количество плательщиков, в числе которых непосредственно физические лица являющиеся резидентами и не резидентами, также получающие доходы от источников на территории Российской Федерации.

Для лиц получающих официальную заработную плату государство возвращает, можно сказать компенсирует некоторую часть расходов, облагаемых по стандартной ставке 13%. Данную компенсацию не могут получать лица, которые получают доход «в конверте».

Такая компенсация есть нечто иное, как налоговый вычет. Налоговый вычет – это сумма, на которую уменьшается налоговая база. Налоговые вычеты определяются законодательно и рассчитываются согласно условиям применения.

Налоговые вычеты предоставляются плательщикам для того чтобы вся тяжесть бремени от налога не ложилась на одни плечи. Различают следующие виды налоговых вычетов: Стандартные, социальные, профессиональные, имущественные.

**«Стандартные налоговые вычеты» в 2014 году предоставляются также как и прежде:**

- в размере 3000 рублей в месяц работникам, которые пострадали на атомных объектах в результате аварий и испытаний ядерного оружия, инвалиды ВОВ и другие;

- в размере 500 рублей в месяц Героям Советского Союза или Российской Федерации, инвалидам с детства, работникам, ставшим инвалидами I и II групп, и другие;

**С 1 января 2012 года:**

1400 руб.-на первого ребенка

1400 руб.- на второго ребенка

3000 руб.- на третьего и последующего ребенка

3000 руб.-на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком инвалидом или учащегося очной формы обучения до 24 лет.

Вычет должен применяться с месяца рождения ребенка и до конца того года, в котором ребенок достиг указанного возраста.

Если работник не состоит в браке, то вычет предоставляется в двойном размере. При этом не важно, воспитывает работник ребенка самостоятельно или уплачивает алименты. Если работник, обязанный уплачивать алименты, уклоняется от их выплаты, вычет ему не предоставляется.

Если работник имеет право на несколько стандартных вычетов, ему предоставляется максимальный из них.

В группу **«Социальные налоговые вычеты»** входят пять видов произведенных налогоплательщиком расходов социального характера:

- суммы, перечисленные физическими лицами на благотворительные цели в виде денежной помощи бюджетным организациям науки, культуры, здравоохранения;
- суммы, уплаченные за обучение своих детей в возрасте до 24 лет по очной форме обучения в образовательных учреждениях, но не более 50 тыс. руб.;
- средства, уплаченные за свое обучение, лечение (свое, супруга, родителей или детей);
- средства по договорам негосударственного пенсионного обеспечения;
- сумма добровольного пенсионного страхования, но не более 120 тыс. руб. в целом по социальным вычетам.

Группа **«Имущественные налоговые вычеты»** предусматривает следующие вычеты:

- при продаже жилых домов, дач, квартир, комнат, садовых домиков или земельных участков, находившихся в собственности менее 5 лет, — в сумме, полученной налогоплательщиком, но не более 1 млн. руб., и при продаже имущества, находившегося в собственности менее трех лет, в сумме полученного дохода, но не более 125 тыс. руб. Если имущество находилось в собственности более указанных сроков, вычет предоставляется в полной сумме полученного дохода;
- при покупке (строительстве) жилого дома или квартиры, комнаты — в размере фактически произведенных расходов, но не более 1 млн руб., не включая проценты по ипотечным кредитам, полученным на приобретение (строительство). Повторное предоставление налогоплательщику указанного имущественного налогового вычета не допускается.

**«Профессиональные налоговые вычеты»** предоставляются:

- индивидуальным предпринимателям и лицам, занимающимся частной практикой, — в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов (при отсутствии документов — в размере 20% общей суммы доходов);
- лицам, получающим доход от выполнения работ по договорам гражданско-правового характера, — в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов;
- лицам, получающим авторские вознаграждения, — в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, а при отсутствии документов в размерах от 20 до 30% суммы начисленного дохода.

#### **Инвестиционный налоговый вычет**

Данный налоговый вычет вступил в силу с 1 января 2014 года. Предоставление его говорит о росте инвестиционной культуры в стране и о поддержке государством всех начинаний физическими лицами в инвестиционной деятельности.

Данный вычет предоставляется лицам, осуществляющие инвестиционную деятельность. Статьей 219,1 устанавливаются три вида налоговых вычетов:

- В размере положительного финансового результата, полученного налогоплательщиком в налоговом периоде от реализации (погашения) ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг находившихся в собственности налогоплательщика более трех лет;

- в сумме денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговом периоде на индивидуальный инвестиционный счет;

- в сумме доходов, полученных по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счете.

Все эти вычеты направлены на стимулирование инвестиционной деятельности физических лиц, осуществляющих долгосрочные финансовые вложения.

Индивидуальный инвестиционный счет – это счет открытый у брокера или доверительного управляющего для обособленного учета денежных средств, ценных бумаг клиента - физического лица, обязательств по договорам, заключенным за счет указанного клиента. Регламентировать открытие индивидуальных инвестиционных счетов с 1 января 2015г. будет статья 10.3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг».

Открытие такого счета позволит налогоплательщику отнести сумму перечисленную на Индивидуальный инвестиционный счет отнести к вычету по НДФЛ. Данный вычет предоставляется только раз в течение налогового периода и в сумме не должно превышать 400000 рублей.

Первый вариант получения индивидуальных инвестиционных вычетов подразумевает ежегодное получение налоговых вычетов при наличии официальных доходов, которые облагаются налогом на доходы физических лиц. Фактически, являясь плательщиком подоходного налога с официального дохода, по истечении налогового периода вы можете ежегодно возвращать из бюджета до 52 000 рублей.

Второй вариант вычета подходит гражданам, не имеющим дохода (заработной платы, к примеру) и может быть использован неработающими членами семьи, а также несовершеннолетними. К примеру, начиная с января 2015 года, вы ежегодно начнете вносить на свой индивидуальный инвестсчет по 400 000 рублей. По истечении трехлетнего срока вся сумма прибыли, которую вы получите от сделок купли-продажи ценных бумаг, будет освобождена от налогообложения.

**Магомедова А.И.**

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

### **ПРОБЛЕМЫ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

*В статье отмечается, что причиной возникновения меж-дународного двойного налогообложения является различие налоговых законодательств двух и более законодательств.*

Интеграционные процессы в мировой экономике открыли хозяйствующим субъектам возможность получения доходов в различных странах мира, минуя государственные границы. Однако параллельно с этим компаниям зачастую приходится решать проблему неоднакратного налогообложения.

В современном мире различные государственные образования разграничивают свои полномочия и сферы влияния путем принятия законодательных актов, как внутренних, так и международных. При этом каждое государство мира стремится собирать налоги с доходов, полученных резидентами и не резиден-

тами страны, распространять свою налоговую юрисдикцию на доходы налогоплательщиков. Стремления к получению налога от международной экономической деятельности приводит к международному двойному налогообложению, при котором один и тот же налогоплательщик облагается сопоставимыми налогами в отношении одного и того же объекта в двух и более государствах за один и тот же период.

Причиной являются различия в налоговых законах государства. До настоящего времени не выработано единых подходов по определению терминов и классификации доходов, по порядку зачета расходов, понесенных налогоплательщиком, хотя такие попытки предпринимались уже неоднократно.

Возникает ситуация не только неоднократного налогообложения, но и полного (частичного) избежания налогообложения в государствах, претендующих на налогообложение конкретного субъекта. Тем самым нарушается принцип справедливого налогообложения, согласно которому лицо, являющееся резидентом одного государства и получающее доход от деятельности или имеющее имущество на территории другого государства, должно подлежать налогообложению хотя бы в одном из этих государств.

В международных налоговых соглашениях может прямо предусматриваться, что в конкретной ситуации будет применяться внутреннее законодательство определенной страны (государства-источника дохода или постоянного местонахождения лица), т.е. может иметь место отсылка к праву договаривающегося государства. При этом применение внутреннего законодательства должно соответствовать положениям, предусмотренным в международных налоговых документах. Иначе цель, ради которой заключаются такие соглашения, вряд ли может быть достигнута. Нередко государства идут на изменение своего законодательства для обеспечения выполнения взятых на себя в сфере налогообложения международных обязательств.

Двойное налогообложение лица может так же иметь место, когда оно одним государством облагается налогом на основе гражданства, а другим – в силу признания резидентом. При этом оба государства (и государство гражданства, и государство резидентства) вправе облагать налогом совокупный доход лица независимо от места его получения. В международном праве подобное явление называется конфликтом (совпадением) неограниченной налоговой ответственности.

Самым распространенным является международное двойное налогообложение из-за конфликта (совпадения) неограниченной и ограниченной налоговой ответственности, когда одно государство взимает налог на основе гражданства (или на основе постоянного местопребывания, резидентства), а другое (так как является страной-источником) – основе дохода. Расхождения в законах о налогах и сборах могут стать причиной не только международного двойного налогообложения, но и международного уклонения от уплаты налогов. Оно наряду с международным двойным налогообложением является предметом рассмотрения международного налогового права.

Угроза двойного налогообложения, между тем, порождает утечку капиталов с целью полного избежания налогов, что оказывает негативное влияние на экономику государств. Избежание налогообложения-это результат применения налогоплательщиком разрешенных или не запрещенных законодательств способом уменьшения налоговых отчислений.

В теории и практике международного налогообложения давно сформировался инструментарий, который позволяет государствам одновременно решать такие задачи, как защита своих налоговых прав в сфере внешнеэкономической деятельности, устранение международного двойного налогообложения хозяйствующих субъектов и противодействие уклонению от налогообложения. Исследование проделанной государствами работы по формированию норм, касающихся урегулирования вопросов, связанных с международным налогообложением позволяет сделать следующие выводы.

Государства в силу наличия у них суверенитета стремятся обеспечить свои интересы, определяя в нормах внутреннего законодательства порядок налогообложения не только собственных граждан, но и иностранных лиц, получающих доход на их территории. Однако в современных условиях, когда деятельность юридических и физических лиц осуществляется по всему миру, только международное сотрудничество при разработке общих для всех стран подходов может способствовать к разрешению проблем, связанных с их налогообложением (двойное налогообложение, уклонение от уплаты налогов и пр.) в рамках международного сотрудничества государства ставят своей целью обеспечение справедливого налогообложения, когда учитываются как интересы стран в положении бюджетов, так и интересы плательщиков налогов.

Для предотвращения уклонения от уплаты налогов и двойного налогообложения разрабатываются и включаются в налоговые соглашения нормы, обеспечивающие распределение прав по налогообложению между соответствующими заинтересованными государствами. Такие нормы содержат ограничения в отношении проявления юрисдикции государства в определенных ситуациях, например при налогообложении иностранных лиц или резидентов другого государства, а также имущества, находящегося за пределами территории страны.

Таким образом, проблема двойного налогообложения продолжает оставаться весьма актуальной. Ее наличие создает серьезные трудности для российских организаций и предприятий, осуществляющих деятельность, получающих доходы или имеющих имущество за рубежом.

***Магомедова П.М.***

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

### **НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

*В статье рассмотрены основные виды налоговой политики, в зависимости от фазы экономического цикла развития экономики, обосновывается авторская позиция по ключевым моментам.*

Реформирование налоговой системы любого государства призвано разрешить главный вопрос: каким образом перераспределить доходы в обществе, учитывая необходимость достижения максимального равновесия между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Дискуссии о реформировании налоговой системы России, о совершенствовании ее институтов и преемственности государственной налоговой политики все чаще звучат в связи с поиском новых рычагов государственного регулирования экономики, с целью увеличения инвестиционного климата и предотвращению оттока капитала за рубеж.

Налоговая система является важнейшим элементом рыночных отноше-

ний, и от нее во многом зависит успех экономических преобразований государства. Она представлена совокупностью налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков-юридических и физических лиц.

Именно дифференциация инструментов налогообложения позволяет государству использовать регулирующую функцию налоговой политики.

Регулирующая функция заключается в воздействии налоговой политики на многие стороны общественно-экономических отношений за счет влияния на платежеспособный спрос, предложение и инвестиции. Установление и изменение налогов способствуют созданию определенных экономических условий или разрушению сложившихся экономических условий деловой среды.

Этапы государственной налоговой политики связаны с экономическими циклами развития экономики, а значит с необходимостью государственного регулирования экономики. Налоговая политика государства в период экономического кризиса может быть стимулирующей «антициклической» или наоборот жесткой «проциклической».

Оптимизация налоговой политики особо сложным становится в периоды глобальных экономических кризисов, либо в периоды внутривидовых кризисов государства. В такие исторические моменты возникают предпосылки для совершенствования действующих и возникновения новых институтов, входящих в систему налоговой политики государства.

Авторы многих работ, рассматривая и изучая эффективность налоговой политики, как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий, либо вообще не раскрывают содержания соответствующего понятия, либо определяют его таким образом, что понять его сущность не представляется возможным.

Основная цель налоговой политики - наиболее важный ориентир (целевая установка, параметр, задача), который необходимо достигнуть субъекту в результате разработки и реализации собственной налоговой политики.

Отметим, что цель налоговой политики не является чем-то застывшим и неподвижным. Она формируется под воздействием целого ряда факторов, важнейшими из которых является: экономическая и социальная ситуации в стране в стране и в регионе, расстановка социально-политических сил в обществе.

Субъектами налоговой политики выступают:

- государственной – Российская Федерация;
- региональной – субъекты РФ (республики в составе РФ, области, края, автономные области, города федерального значения – Москва и Санкт-Петербург);
- муниципальной – города, района, районы в городах.

Каждый субъект налоговой политики обладает налоговым суверенитетом в пределах полномочий, установленных налоговым законодательством. Как правило субъекты Федерации и муниципалитеты имеют право вводить и отменять налоги в пределах перечня региональных и местных налогов, установленного Федеральным налоговым законодательством. Вместе с тем им представляется широкие полномочия по снижению налоговых ставок, в определении порядка и сроков уплаты налогов.

При проведении налоговой политики субъекты могут воздействовать на экономические интересы налогоплательщиков, создавать такие условия их хозяйствования, которые наиболее выгодны как для самих налогоплательщиков, так и для экономики в целом.

В заключении можно указать, что налоговая политика государства должна быть неразрывно связана с общей экономической стратегией развития страны. Кроме того, она должна учитывать исторические интересы и цели этого государства, а также региональные особенности каждого субъекта России.

#### **Библиографический список.**

1. Ахмедова Э.С., Рамазанова Б.К. Налоговая политика: сущность и элементы. Теория и практика общественного развития 2013, №3. С. 191-193.
2. Кузлугуртова А.Ш. Особенности государственной налоговой политики в периоды глобальной финансовой нестабильности // Финансы и кредит. 2012. №4.
3. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение / Под ред. 5-е изд., перер. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. с. 72.
4. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: Учебник для вузов - М., 2010. с. 81.
5. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.Н. Теоретические основы налогообложения: Учеб. пособие для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. с. 159.
6. Карп М.В. Налоговый менеджмент: Учебник для вузов - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. с.477.

#### ***Магомедова Р.М.***

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

#### **КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Косвенные налоги выступают эффективным компонентом финансовой и налоговой системы. Для экономики любого государства они являются наиболее надежным источником доходов бюджетов. Целью написания данной статьи является определение факторов влияющих на повышение роли косвенных налогов в доходах бюджетной системы РФ.*

Налоговую систему России по обеспечению доходной части государственного бюджета с момента ее образования и на протяжении всего периода формирования принято считать системой, построенной на преобладании косвенного налогообложения.

Российская система налогообложения в части соотношения косвенного и прямого налогообложения замышлялась, исходя из положения, что фискальную задачу должны выполнять преимущественно косвенные налоги, а прямые налоги должны играть роль экономического регулятора. Структура налоговых доходов бюджета России построена на преобладании косвенного налогообложения.

Однако очевидно также и то, что на сегодняшний день стоит проблема усиления мер налогового администрирования НДС в связи с распространением в последнее время различного рода схем уклонения от уплаты НДС, путем многоступенчатой переуступки товаров с последующей реализацией продукции по зани-

женным ценам, либо «исчезновения» организации – перекупщика после получения денежных средств за реализованные товары (работы, услуги), либо использования не учитывающихся организаций для целей необоснованного возмещения НДС из бюджета. Все это приводит к неоправданному росту возмещения из бюджета НДС.

Кроме того, существуют также проблемы несовершенства налогового права, которые, прежде всего, выражаются в арбитражной практике, когда суды решают спорные вопросы, касающихся налогообложения в пользу налогоплательщиков как по вопросам незаконного возмещения НДС из бюджета, так и по другим вопросам налогообложения. В результате потери бюджета от недопоступления налоговых платежей являются значительными. Наличие всех данных проблем, несомненно, требует устранения и дальнейшего эффективного действия системы косвенного налогообложения.

Косвенные налоги в зарубежных странах изымаются иным, менее «заметным» образом, посредством введения государственных надбавок к ценам на товары и услуги, уплачиваемых покупателем и поступающих в государственный бюджет.

Ставки налогов в разных странах постоянно меняются. Государства, с одной стороны, стремятся повысить ставки косвенных налогов с целью увеличения доходов бюджетов, а с другой снизить ставки налога на прибыль, чтобы привлечь инвесторов.

Исследование показало, что средняя ставка косвенных налогов по миру увеличилась на 0,17% и достигла 15,5% при практически не изменявшейся ставке налога на прибыль. Наиболее заметным событием в 2012 г. Стало введение Пилотной программы по НДС в Шанхае и ее последующее расширение еще на 10 провинций Китая.

Анализ существующих проблем косвенного налогообложения, из-за несовершенства законодательства и нестабильности экономической обстановки, ставит в зависимость актуальность повышения эффективности системы налогового контроля и управления в России. Устранение данных недостатков и улучшение системы администрирования налогов позволит в значительной степени устранить существующие проблемы налогообложения, увеличить собираемость косвенных налогов и не допустить рост задолженности косвенных налогов.

В частности введение НДС-счетов является одним из решений, позволяющим решить проблему неправомерного возмещения НДС, а также позволит решить и многие другие проблемы и не только косвенного налогообложения, но и других налогов, в частности налогов на прибыль.

Реформирование налоговой системы является в настоящее время необходимым условием для дальнейшего успешного экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики, уровня жизни населения за счёт снижения налоговой нагрузки и решения других социальных задач.

Система администрирования налогов должна привести к снижению уровня издержек исполнения налогового законодательства, как для государства, так и для его граждан. Успешное решение задач налогового реформирования - залог дальнейшего устойчивого развития экономики страны.

*Магомедова С.А.*

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*  
**НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ СОБИРАЕМОСТИ  
НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**

*В статье рассмотрены вопросы налогового прогнозирования и оценки налогового потенциала в спектре поступлений налогов и сборов в бюджетную систему РФ.*

Устойчивое развитие налоговой системы как фактора, обеспечивающего динамическую стабильность системы общественного воспроизводства, становится одной из приоритетных задач экономических преобразований. В современной научной литературе налоговая проблематика занимает особое место в силу необходимости коренных налоговых улучшений в системе, часто носящая поверхностный характер, не способствует повышению ее эффективности и не решают в полной мере возникающих проблем.

Глубокого научного анализа требуют проблемы функционирования механизма применения налоговых режимов, а именно:

- выбора базы исчисления различных видов налоговых платежей и определения уровня их оптимальных ставок;
- оценки возможностей использования и совершенствования механизма поступлений платежей в бюджет;
- определения степени научной обоснованности налогового прогнозирования и налогового планирования;
- определение актуальности научной разработки и моделирования контроля налоговых поступлений.

Переход к устойчивому повышению собираемости налогов и сборов предлагает структурную и функциональную реорганизацию системы налогообложения.

Специфические особенности развития системы налогообложения, характерные для периода ее развития, служат объективным препятствием перехода на траекторию устойчивого развития не только указанной системы, но и в целом национальной экономики, что актуализирует исследование проблем ее структурной и функциональной организации.

В процессе исторического развития общества и государства возникает и используется множество разнообразных налогов, различающихся по субъектам, объектам, способом обложения, органам, взимающим их и т.д.

Многообразие налоговых форм позволяет привлечь в бюджет определенную долю всех доходов плательщиков, стоимости имущества, выручки от разнообразных операций, воздействуя на разные стороны хозяйственной деятельности. Совокупность всех обязательных платежей в бюджет и во внебюджетные фонды, методы и принципы их построения и составляют налоговую систему. Построение ее определяется уровнем экономического развития страны, государственной политикой, проводимой на различных этапах.

В целом налоговая система претерпела налоговые изменения из-за нестабильности экономического развития, а так же несовершенства первоначальных разработок.

В результате проведенного исследования проблем налогообложения

и совершенствования механизма поступлений налоговых платежей в бюджет можно сделать ряд принципиально важных выводов, представляющих, по мнению автора, научный и практический интерес:

- важно разграничить условия совершенствования и повышения собираемости налогов и сборов и специфические проблемы конкретных задач:

- при формировании налоговой политики следует учитывать основные тенденции в развитии налоговых систем зарубежных стран с развитой рыночной экономикой, в частности, сократить количество и ставки налогов, объединить их по налогооблагаемой базе;

- на период задолженность по уплате налогов не разрешать предприятиям осуществлять долгосрочные финансовые вложения (вкладывание капиталов в кредитные организации, акционерные общества, покупку ценных бумаг, участие в инвестиционных торгах);

- ужесточить ответственность банков за задержку платежей в бюджет и за несвоевременное исполнение инкассовых распоряжений налоговых органов;

- запретить регистрацию коммерческих организаций лицами, которые ранее являлись учредителями предприятий, не рассчитавшихся по налогам с бюджетом;

- восстановить ранее действовавший порядок обращения недоимки на дебиторскую задолженность.

Содержание налоговой реформы должно состоять в том, чтобы распределить налоговые обязанности и налоговое время среди налогоплательщиков относительно равномерно, чтобы в налоговом законодательстве России действовал принцип экономической справедливости налогообложения.

Иными словами, необходимо создать условия, которые, с одной стороны, не принуждали бы честного и законопослушного налогоплательщика искать и находить пути ухода от налогообложения, а с другой стороны, закрыли бы для нечестного налогоплательщика все лазейки для неуплаты налогов.

**Магомедова Х.М.**

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

### **ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ: СУЩНОСТЬ И ЭЛЕМЕНТЫ**

*Статья посвящена особенностям налогообложения транс-портных средств, выявлены проблемы существующего законодательства в части транспортного налога в России.*

Транспортный налог является региональным налогом, устанавливается НК РФ и законами субъектов РФ и обязателен к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. Значение региональных налогов в налоговой системе определяется, в первую очередь тем, что поступления от этих налогов являются значительным источником формирования доходной части региональных бюджетов, а следовательно, источником финансирования экономических и социальных программ развития регионов (по транспортному налогу – финансирование содержания, ремонта, реконструкции и строительства автомобильных дорог общего пользования, относящихся к собственности республик в составе Российской Федерации, автономных областей, автономных округов, краев, областей,

а также затрат на управление дорожным хозяйством). Таким образом, важнейшим признаком транспортного налога является его «особая возмездность», выражающаяся в том, что собранные фискальные платежи должны использоваться строго по целевому назначению. Поскольку транспортные средства являются источниками повышенной опасности, то аккумулируемые платежи должны быть направлены на решение следующих задач:

- повышение качества дорожного покрытия;
- охрану окружающей среды. [1].

Вопросы, связанные с транспортным налогом, широко обсуждаются не только в экономической литературе, но и не оставляют равнодушными владельцев транспортных средств. В отношении транспортного налога неоднократно принимались ежегодные изменения, вносимые в налоговое законодательство Российской Федерации.

На сегодняшний день плательщиками налога являются как и физические, так и юридические лица. Платить его должны владельцы транспортных средств, за которыми в установленном порядке они зарегистрированы, будь то автомобиль, самолет или баржа, а так мало кто из организаций или физических лиц в настоящее время обходится без транспорта, то данный налог коснулся почти всех. Вопросы установления размера ставок транспортного налога, определения его налогоплательщика, величины базы налогообложения, установления льгот, оптимизации данного налога и многие другие вопросы, связанные с начислением и уплатой транспортного налога, обсуждаются постоянно с ослабевающим интересом.

Транспортный налог является одним из источников пополнения регионального бюджета и в соответствии с Бюджетным кодексом РФ подлежит зачислению в бюджеты субъектов РФ по нормативу 100%.

Вопросы связанные с транспортным налогом широко обсуждаются не только в экономической литературе, но и не оставляют равнодушными владельцев транспортных средств. В отношении транспортного налога неоднократно принимались ежегодные изменения, вносимые в налоговое законодательство Российской Федерации.

На сегодняшний день налог обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, плательщиками транспортного налога признаются лица, на которых в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения. В 99% случаев объектом налогообложения транспортным налогом в части физических лиц признаются автомобили. В отношении этой категории транспортных средств налоговая база определяется как мощность двигателя в лошадиных силах. Шкала ставок по налогу является прогрессивной и установлена в зависимости от категории и мощности транспортного средства. Конкретная налоговая ставка устанавливается законодательными органами субъектов Российской Федерации на основе базовой, определенной налоговым кодексом, и может отклоняться от последней не более чем в десять раз. Региональным законодательным органам также предоставлено право устанавливать порядок и сроки уплаты транспортного налога, налоговые льготы и основания их использования, но в пределах, определенных Налоговым

кодексом Российской Федерации. Давая общую характеристику транспортного налога, следует отметить, что он является прямым, так как взимается с имущества, которым выступают зарегистрированные транспортные средства.

В последние годы существующая система налогообложения транспортных средств в России подвергается обоснованной критике, как законодателями, так и самими налогоплательщиками. В Государственную думу регулярно вносятся предложения о реформировании транспортного налога, появляются все новые и новые проекты законов.

Транспортный налог существует в налоговой системе РФ уже 10 лет, однако проблемы его рационального построения и эффективного администрирования еще ждут своего решения.

#### **Библиографический список.**

1. Андреева Н.В. Совершенствование транспортного налога и повышение его собираемости // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. научн. конф.(г.Санкт – Петербург, июнь 2013 г.) – С. 117-119.

2. Смирнова Е.Е. Транспортный налог. Актуальные проблемы исчисления и уплаты // Финансовая газета, 2013, №2.

3. Турбина Н.М. Анализ проблем существующего законодательства по транспортному налогу и поиск путей их решения // Социально-экономические явления и процессы. №2 (014) 2009, с. 105-110.

4. Кириенко А.П., Иванов И.А. Каким быть транспортному налогу: оценка вариантов реформирования и отмены // Известия ИГЭА. №6 (92).

5. Залибекова Д.З. Правовое регулирование налоговых льгот и вычетов // Теория и практика общественного развития. 2013 №4. С.297-299.

### **Мазанав Р.И.**

*Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства*

#### **ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОШЛИНЫ**

*Фактически ни одно государство, при формировании своего бюджета, не может обойтись без использования в своей налоговой системе, сборов и пошлин. Пошлины, в отличие от налогов имеют целью лишь покрытие издержек государственного учреждения, а не извлечение дохода. Пошлины и сборы не имеют финансового значения, присущего налогам.*

С 1 января 2005 года вступила в силу глава 25.3 налогового кодекса Р.Ф. «Государственная пошлина». До того времени все вопросы касательно Государственной пошлины регулировались Федеральным законом «О государственной пошлине».

Пошлина-это денежный сбор взимаемый уполномоченными официальными органами при выполнении ими определённых функций, в размерах, предусмотренных законодательством государства. Ни одно государство не обходится без государственной пошлины. Государственную пошлину платят организации и физические лица, в числе которых иностранные организации и предприниматели. Оплата пошлины есть обязательное условие для предоставления государством определенных юридически значимых действий. Государственная пошлина уплачивается по месту совершения юридически значимых действий, в наличной или безналичной форме.

С уплатой государственной пошлины сталкиваются абсолютно каждая организация, и почти все физические лица. Юридические лица считаются созданными со дня внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц. Физические лица уплачивают государственную пошлину, например, за выдачу паспорта гражданина РФ, за государственную регистрацию заключения (расторжения) брака. Обращение в суды за защитой нарушенных прав и законных интересов также оплачивается государственной пошлиной.

В случае обращения за совершением юридически значимого действия одновременно нескольких плательщиков, не имеющих права на льготы, госпошлина уплачивается плательщиками в равных долях. Если же среди лиц, одновременно обратившихся за совершением юридически значимого действия, есть лица, освобожденные от уплаты госпошлины, размер последней уменьшается пропорционально количеству лиц, освобожденных от ее уплаты. Оставшаяся часть суммы государственной пошлины уплачивается лицами, не освобожденными от ее уплаты.

Объектами обложения государственной пошлиной являются услуги государственных органов, органов местного самоуправления, иных уполномоченных органов и должностных лиц.

Налоговым кодексом предусмотрено около 230 видов юридически значимых действий, которые можно подразделить на 4 категории:

- Судебная
- Нотариальная
- Регистрационная
- Административная

Налоговой базой принято считать услугу по совершению юридически значимого действия, либо цену предъявляемого иска.

Налоговый период для государственной пошлины не установлен. В связи, с чем в главе о госпошлине даются широкие пояснения к главе о сроках ее уплаты.

**Сроки** уплаты пошлины предполагают, как правило, ее уплату в предварительном порядке, т. е. до совершения юридически значимого действия. Однако есть два исключения из этого правила, когда пошлина взимается в последующем порядке и когда можно говорить о налоговом периоде, а именно:

- в десятидневный срок со дня вступления в законную силу решения суда, если организации и физические лица выступают ответчиками в судах и решение суда принято не в их пользу, а истец освобожден от уплаты госпошлины;
- не позднее 31 марта года, следующего за годом регистрации судна в Российском международном реестре судов или за последним годом, в котором было осуществлено такое подтверждение, в случае обращения за ежегодным подтверждением регистрации судна.

Налоговым кодексом установлены индивидуальные размеры (ставки) государственной пошлины в зависимости от органов, совершающих юридически значимые действия, а также характера сделок или выдаваемых документов.

**Специфические**, то есть твердые, ставки - это ставки, установленные в виде конкретной денежной суммы за единицу товара.

При подаче заявлений о признании нормативного правового акта недействующим, о признании ненормативного правового акта недействительным и о

признании решений и действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления, иных органов, должностных лиц незаконными используются специфические ставки.

- для физических лиц - 200 рублей;
- для организаций - 2 000 рублей;

По мимо специфических (твердых) ставок также действуют и адвалорные (плавающие) ставки.

**Адвалорные** ставки это ставки, установленные в процентах от базы.

Например: право временного вывоза культурных ценностей стоит 0,01% от страховой стоимости временно вывозимых культурных ценностей.

Специфические ставки в сочетании с адвалорными ставками называются **комбинированными** или смешанными налоговыми ставками.

Отличным примером в данном случае может служить определение государственной пошлины при подаче искового заявления имущественного характера, подлежащего оценке, при цене иска:

- от 100001 рубля до 200000 рублей - 4000 рублей плюс 3% суммы, превышающей 100000 рублей;
- от 200001 рубля до 1000000 рублей - 7 000 рублей плюс 2% суммы, превышающей 200000 рублей;
- от 1000001 рубля до 2000000 рублей - 23000 рублей плюс 1% суммы, превышающей 1000000 рублей;
- свыше 2000000 рублей - 33000 рублей плюс 0,5% суммы, превышающей 2000000 рублей, но не более 200000 рублей;

Как мы можем наблюдать в данном случае, с ростом базы уменьшается адвалорная ставка, это называется **регрессивной ставкой**. В противном случае, при увеличении налоговой базы ставка также увеличивается, называется **прогрессивной ставкой**. Если же ставка остается не изменной, в не зависимости от базы, такое обложение принято называть **пропорциональным**.

Размеры пропорциональной (прогрессивной) государственной пошлины могут быть дополнительно ограничены минимальным и максимальным пределами. Иногда размер госпошлины дополнительно учитывает единицу объема (постраничное удостоверение документов).

*Маловичко Н.С., преподаватель кафедры экономики,  
управления и финансового права*

### *Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ* **ИЗУЧЕНИЕ СИСТЕМ МНОЖЕСТВ КАК БУЛЕВЫХ АЛГЕБР**

*Целью статьи является описание систем множеств, изучаемых в математической логике, теории вероятностей и математическом анализе, образующих алгебру Буля. Эти системы множеств хорошо известны, но изучение их как булевых алгебр, даёт возможность дальнейшего обобщения и установления связей между ними.*

Определение алгебры Буля. Алгеброй Буля называют непустое множество  $A$  вместе с двумя бинарными операциями:  $F(A,B)= A+B$ ,  $F(A,B)=A*B$  и унарной операцией  $C$

$C(A) = \bar{A}$ ,  $A, B \in A$  (операции условно будем называть сложением, умножением, дополнением соответственно), удовлетворяющих аксиомам:

Для произвольных  $A, B, C \in \mathcal{A}$ ;

- 1)  $\mathcal{A}$  содержит  $A+B$  и  $A \cdot B$  (замкнутость);
- 2)  $\left. \begin{array}{l} A+B=B+A \\ A \cdot B=B \cdot A \end{array} \right\}$  (коммутативность);
- 3)  $\left. \begin{array}{l} (A+B)+C=A+(B+C) \\ (A \cdot B) \cdot C=A \cdot (B \cdot C) \end{array} \right\}$  (ассоциативность);
- 4)  $\left. \begin{array}{l} A \cdot (B+C)=A \cdot B+A \cdot C \\ A+B \cdot C=(A+B) \cdot (A+C) \end{array} \right\}$  (дистрибутивность);
- 5)  $A+A=A, A \cdot A=A$  (идемпотентность);
- 6) в  $\mathcal{A}$  существуют элементы 0 и 1 такие, что  
 $A+0=A, A \cdot 1=A, A \cdot 0=0, A+1=1$ ;
- 7) для каждого элемента  $A$  класс  $\mathcal{A}$  содержит элемент  $\bar{A}$

(дополнение элемента  $A$ ), такой что

$$A+\bar{A}=1, A \cdot \bar{A}=0$$

Для обозначения операций в булевой алгебре  $\mathcal{A}$  часто используют и другие символы и названия: 1) " $\cup$ " – объединение, " $\cap$ " – пересечение, " $\bar{\phantom{A}}$ " – абсолютное дополнение; 2) « $\wedge$ » – логическая сумма (дизъюнкция), « $\vee$ » – логическое произведение (конъюнкция), « $\bar{\phantom{A}}$ » – отрицание.

Алгебры множеств. Пусть  $E$  – некоторое множество. Придерживаясь получившей широкое распространение аксиоматической теории Гёделя–Бернаиса, можно сказать, что «множество» – это такой «класс», который служит элементом множества своих подмножеств, то есть не являются «множествами». Классы всех множеств, всех топологических пространств, всех групп и т.д. являются собственными классами и не являются множествами. Таким образом, выбирая произвольное множество  $E$ , можно считать, что множество всех подмножеств  $\beta(E)$  множества  $E$  содержит его в качестве элемента.

Множество (иногда называемое *булеаном* множества  $E$ ) вместе с его любыми двумя элементами  $A$  и  $B$  содержит объединение

$$A \cup B = \{x \in E : x \in A \text{ или } x \in B\}$$

**и пересечение**

$$A \cap B = \{x \in E : x \in A \text{ и } x \in B\}$$

Следовательно,  $\beta(E)$  замкнуто относительно операций объединения и пересечения. При этом, очевидно, что эти операции коммутативны и ассоциативны, то есть

$$A \cup B = B \cup A, A \cup (B \cap C) = (A \cup B) \cap C,$$

$$A \cap B = B \cap A, A \cap (B \cup C) = (A \cap B) \cup C.$$

Более того, эти операции связаны дистрибутивными законами

$$A \cup (B \cap C) = (A \cup B) \cap (A \cup C),$$

$$A \cap (B \cup C) = (A \cap B) \cup (A \cap C),$$

Алгебры событий. Пусть  $E^* = \{e_\alpha\}$  – произвольное множество.

Свяжем с  $E^*$  некоторый опыт, допускающий неограниченное число повторений, результаты которых будут зависеть от случая. Этот опыт состоит в том, что из множества  $E^*$  "наудачу" выбирают один элемент, причём предполагается, что все элементы множества  $E^*$  "равноправны". Для любого подмножества  $A' \subseteq E^*$  может случиться так, что "наудачу" выбранный элемент лежит в  $A'$ . Таким образом, с каждым элементом  $A'$  множества всех подмножеств  $\beta(E)$  множества  $E^*$  мы можем связать некоторое событие  $A$ , а именно, событие, состоящее в следующем: в результате опыта выбран один из элементов множества  $A'$ . При этом множество  $E^*$  называется множеством исходов, а элемент  $e_\alpha$  из  $A' \subseteq E^*$  называется исходом, благоприятствующим событию  $A$ . Если множество  $A'$  состоит из одного элемента, скажем  $e_\alpha$ , то связанное с ним событие  $E_\alpha$  называется элементарным, а совокупность  $E = \{E_\alpha\}$  всех элементарных событий – пространством элементарных событий. Когда  $A'$  пробежит весь булеан  $\beta(E^*)$ , связанное с ним событие опишет некоторое множество  $\beta(E)$ , которое принято называть алгеброй событий.

Алгебры высказываний. Пусть  $E^*$  – произвольное множество и  $e$  – фиксированный элемент из  $E^*$ . С каждым подмножеством  $A'$  множества  $E^*$  свяжем утверждение  $A$ , которое состоит в следующем: элемент  $e$  принадлежит  $A'$ . Характерным для этих утверждений является то, что по отношению к каждому, мы всегда можем сказать истинно оно или ложно. Такие утверждения называются высказываниями. Таким образом, с каждым множеством  $A' \in E^*$  мы связали некоторое высказывание  $A$ . Когда множество  $A'$  пробежит весь булеан  $\beta(E^*)$ ,  $A$  опишет множество высказываний  $\beta(E)$ , на которое переносится структура булевой алгебры из  $\beta(E^*)$ . При этом сумма высказываний  $A+B(A \vee B$  – "А или В") – это высказывание: элемент  $e$  принадлежит  $A' \cup B'$ ; произведение высказываний  $A \cdot B(A \wedge B$  – "А и В") – это высказывание: элемент  $e$  принадлежит  $A' \cap B'$ ; дополнение (отрицание) высказывания  $\bar{A}$  ("не А") – это высказывание: элемент  $e$  принадлежит  $E^* \setminus A'$ .

В том тривиальном случае, когда множество  $E'$  состоит из одного элемента  $e$ , алгебра  $\beta(E)$  состоит из двух высказываний: И(истинное высказывание) – элемент  $e$  принадлежит  $E'$ ; Л(ложное высказывание) – элемент  $e$  принадлежит  $\emptyset$ . Алгебра  $\{И;Л\}$  служит основой для определения булевых функций – основных объектов математической логики (точнее, двужначной символической логики).

Алгебра булевых функций. Булевой переменной называют переменную, принимающую значение в булевой алгебре  $\{И;Л\}$ . Введение булевой переменной позволяет говорить о булевых функциях(функциях алгебры логики), принимающих значение в алгебре  $\{И;Л\}$ . Строгое определение булевых функций проводится в два этапа. Сначала определяются элементарные булевы функции. К ним относятся:

- 1) булевы постоянные И и Л;
- 2) булевы переменные  $X, Y, X_1, X_2, \dots$ ;
- 3) дизъюнкция  $X_1 \vee X_2$ , конъюнкция  $X_1 \wedge X_2$  и отрицание  $\bar{X}$ .

Уже затем определяется весь запас булевых функций – как запас всевозможных суперпозиций элементарных булевых функций. Иногда к запасу элементарных булевых функций присоединяют импликацию  $X_1 \rightarrow X_2$  (суперпозицию  $\bar{X}_1 \vee X_2$ , дизъюнкцию  $X \vee X_2$  с отрицанием  $X = \bar{X}$  и булевой переменной  $X_2$ ) и эквивалентность  $X_1 \leftrightarrow X_2$  (суперпозицию  $(X_1 \rightarrow X_2) \wedge (X_2 \rightarrow X_1)$  конъюнкции  $X \rightarrow Y$  с импликациями  $X = X_1 \rightarrow X_2$  и  $Y = X_2 \rightarrow X_1$ ).

Операции " $\vee$ ", " $\wedge$ ", " $\bar{\phantom{x}}$ " в алгебре  $\{И;Л\}$  порождают аналогичные операции (определяемые поточечно) во множестве  $A$  всех булевых функций. При этом  $A$  становится булевой алгеброй с единицей И и нулевым элементом Л.

Алгебра мер. Действительная функция  $m(A)$  определённая на элементах универсальной булевой алгебры  $A$  называется *мерой*, если она удовлетворяет условиям:

- 1) область определения  $\sigma_m$  функции  $m(A)$  является полукольцом;
- 2) значения функции  $m(A)$  неотрицательны;
- 3) функция  $m(A)$  аддитивна, то есть для любых двух дизъюнктивных объектов  $A$  и  $B$  из кольца  $\sigma_m$  выполнено равенство  $m(A+B) = m(A) + m(B)$ .

Из определения непосредственно вытекает, что для любого конечного разложения  $A = A_1 + \dots + A_n$ ,  $A, A_i \in \sigma_m$ , выполнено

$$m(A) = m(A_1) + \dots + m(A_n).$$

Кроме того  $0 = 0 + 0$ , значит,  $m(0) = m(0) + m(0) = 2 m(0)$ , следовательно  $m(0) = 0$ .

Из сказанного вытекает, что функции меры образуют булеву алгебру.

#### Библиографический список.

1. Колмогоров А. Н., Фомин С. В. Элементы теории функций и функционального анализа — М.: Наука, 2004 (7-е изд.), 572 с.
2. Вулих Б.З. Введение в теорию полуупорядоченных пространств. – М.:

Гос.изд. физико-математической лит., 1961, 408 с.

3. Сигорский В.П. Математический аппарат инженера. – Киев: Техника, 1975, 767 с.

4. Кудрявцев Л.Д. Курс математического анализа (в трёх томах). – М.: Высшая школа, 2004, т.2–720с.

**Малютина Т.Г., канд. экон. наук**

*Управляющий ОПФР по Магаданской области*

## **О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СРЕДСТВАМИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО И МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ**

*Приоритетным направлением деятельности учреждений пенсионной системы, включая и отделение ПФР по Магаданской области, является обеспечение поступления средств в доходную часть бюджета Пенсионного фонда РФ в объеме не ниже прогнозных показателей.*

За 9 месяцев текущего года в бюджет ОПФР по Магаданской области поступило 6538,5 млн. руб. страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, что составляет 67,9% к годовому прогнозному показателю 2014 года. Темп роста фактического поступления страховых взносов на ОПС к аналогичному периоду предыдущего года составил 108,9%.

Объём поступивших страховых взносов в федеральный фонд обязательного медицинского страхования 1292,2 млн. руб., что составляет 74,8% к годовому прогнозному показателю 2014 года. Темп роста фактического поступления страховых взносов на ОМС к аналогичному периоду предыдущего года составил 107,8%.

Следует отметить, что темп роста фактического поступления страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование в 2014 году ниже, чем в 2013 году. Исполнение плановых показателей за 9 месяцев текущего года составило 95%. Экономическая ситуация в регионе, количество страхователей, количество работников определяют обеспеченность региона собственными средствами, направляемыми на выплату трудовых пенсий. На протяжении последних 3-х лет наблюдается снижение количества страхователей, состоящих на учете в ОПФР. Так только за полугодие текущего года количество страхователей в Магаданской области, состоящих на учете в ПФР, уменьшилось на 277 страхователей или на 2%, в том числе на невыполнение плановых показателей повлияла реорганизация с 01.06.2014 г. одного из крупнейших плательщиков области - Северо-Восточного Банка Сбербанка России.

Одним из основных показателей, характеризующих эффективность администрирования страховых взносов, является удельный вес задолженности.

За период 2010-2013 годов удельный вес задолженности в сумме начисленных страховых взносов снизился с 1,4% до 1%, данный показатель удерживался и по состоянию на 01.08.2014 г.

Анализ практики администрирования страховых взносов показывает, что, несмотря на снижение удельного веса задолженности, абсолютные величины задолженности продолжают увеличиваться.

Задолженность плательщиков перед территориальными органами ПФР по Магаданской области на 01.08.2014 увеличилась на 9% и составила 326,4 млн.руб. (на 01.05.14 – 255,1 млн.руб.) (ОПС-276,7 млн.руб., ОМС – 49,7 млн.руб.), из них задолженность плательщиков-банкротов увеличилась на 16% со 128,3 млн. руб. до 149,7 млн.руб., что составляет более половины от общей сум-

мы задолженности (54%). Итого недоимка, возможная к взысканию, возросла со 170,8 млн.руб. и достигла 176,7 млн. рублей.

Работа по взысканию задолженности и обеспечению своевременного поступления страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование является одним из приоритетных направлений деятельности органов ПФР.

Пенсионный фонд Российской Федерации и его региональные отделения с 01 января 2010 года осуществляют администрирование страховых взносов, поступающих в бюджеты системы пенсионного и медицинского страхования. Важность наращивания эффективности этой деятельности бесспорна, поэтому в 2013 и 2014 годах продолжается принятие дополнительных мер в указанном направлении.

Одной из важнейших проблем для Пенсионного фонда Российской Федерации и Фонда обязательного медицинского страхования РФ является наличие весьма существенного объема недоимки по страховым платежам.

По этой причине Федеральным законом от 21.12.2013 №358-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка взыскания платежей в государственные внебюджетные фонды» внесены изменения в Федеральный закон №212-ФЗ, касающиеся порядка взыскания ПФР и ФСС РФ недоимки по страховым взносам, пеней и штрафов.

Изменен порядок взыскания недоимки по страховым взносам.

Согласно изменениям, внесенным в статьях 19 и 20 Закона №212-ФЗ, установлен новый порядок взыскания недоимки по страховым взносам, соответствующих пеней и штрафов за счет денежных средств на счетах организации (индивидуального предпринимателя), а также за счет имущества данного лица.

Решение о взыскании недоимки за счет денежных средств, а также постановление о взыскании страховых взносов за счет имущества орган контроля за уплатой страховых взносов может принимать в отношении как одного, так и нескольких требований (ч.5.1 ст. 19 и ч.3.1 ст.20 Закона №212-ФЗ).

По общему правилу срок вынесения решения о взыскании за счет денежных средств остался прежним - не более двух месяцев после истечения периода, указанного в требовании (ч.5 ст.19 Закона №212-ФЗ). Не изменен и срок принятия постановления о взыскании задолженности за счет имущества плательщика - один год после истечения срока исполнения требования (ч.3 ст.20 Закона №212-ФЗ). Однако теперь предусмотрены специальные положения для случаев взыскания небольших сумм задолженности.

В части 5.2 статьи 19 Закона №212-ФЗ установлено следующее: если отраженная в требовании сумма в части платежей в ПФР не превышает 1500 руб., решение о взыскании недоимки (пеней, штрафов) за счет денежных средств может быть принято в течение одного года и двух месяцев после окончания срока, определенного в требовании. Постановление о взыскании такой суммы за счет имущества плательщика принимается в течение двух лет (ч.3 ст.20 Закона №212-ФЗ). Если решение о взыскании за счет денежных средств и постановление о взыскании задолженности за счет имущества плательщика принимается по нескольким требованиям, указанные сроки исчисляются с момента окончания срока исполнения самого раннего требования.

Остальные положения, касающиеся взыскания недоимки, пеней и штра-

фов за счет денежных средств плательщика взносов, по существу не изменились. В частности, решения, принятые после истечения двух месяцев или срока, составляющего год и два месяца, признаются недействительными (ч.5.3 ст.19 Закона №212-ФЗ). В этом случае компетентный орган может обратиться в суд по общему правилу в течение шести месяцев после окончания срока исполнения требования об уплате взносов (ч.ч.5.4 и 5.5 ст. 19 Закона №212-ФЗ).

**Установлен новый порядок взыскания недоимки по страховым взносам с физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями.**

Изменилась статья 21 Закона №212-ФЗ, регламентирующая порядок взыскания недоимки по страховым взносам, пеней и штрафов за счет имущества физического лица, которое не является индивидуальным предпринимателем. Если направленное плательщику взносов требование не исполнено в указанный в нем срок, сохраняется исключительно судебный порядок взыскания задолженности (ч.1 ст.21 Закона №212-ФЗ).

В соответствии с частью 1.1 статьи 21 Закона №212-ФЗ контролирующий орган подает в суд общей юрисдикции заявление о взыскании страховых взносов, пеней и штрафов за счет имущества физического лица в отношении всех требований, срок исполнения которых истек и которые не исполнены на день подачи заявления в суд. Не позднее этой же даты копия заявления направляется должнику (ч.1.3 ст.21 Закона №212-ФЗ). Сроки подачи в суд заявления о взыскании задолженности теперь зависят от того, превышает ли ее общая сумма 500 руб.:

1)общая сумма страховых взносов, пеней и штрафов, которая взыскивается с физического лица, превышает 500 руб. В этой ситуации орган контроля подает в суд общей юрисдикции заявление о взыскании задолженности в течение шести месяцев со дня окончания срока исполнения соответствующего требования (ч.2 ст.21 Закона №212-ФЗ). Такой срок был предусмотрен и предыдущей редакцией статьи 21 Закона №212-ФЗ;

2)общая сумма страховых взносов, пеней, штрафов по нескольким требованиям превысила 500 руб. в течение трех лет со дня окончания срока исполнения самого раннего требования, учитываемого при исчислении суммы указанной задолженности. В этом случае орган контроля за уплатой страховых взносов обращается в суд в течение шести месяцев со дня, когда общая сумма задолженности превысила предельную величину (ч.2.1 ст.21 Закона №212-ФЗ);

3)за три года, прошедшие со дня истечения срока исполнения самого раннего требования, общая сумма недоимки, пеней и штрафов не превысила 500 руб. В данной ситуации компетентный орган обращается в суд в течение шести месяцев с даты окончания указанного трехлетнего периода (ч.2.2 ст.21 Закона №212-ФЗ).

Кроме того, утратила силу, в частности, часть 6 статьи 21 Закона №212-ФЗ, которая определяла последовательность обращения взыскания на имущество физического лица, не являющегося предпринимателем. Теперь в соответствии с частями 3 и 4 статьи 69 Федерального закона от 02.10.2007 №229-ФЗ «Об исполнительном производстве» взыскание обращается сначала на денежные средства должника - физического лица, в том числе находящиеся на счетах, а при их недостаточности - на иное имущество, принадлежащее указанному лицу на праве собственности (за исключением имущества, изъятого из оборота, и имущества, на которое не может быть обращено взыскание).

*Малютина Т.Г., канд. экон. наук*

*Управляющий ОПФР по Магаданской области*

## **О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ**

*Эффективная тарифная политика является основой благополучия пенсионной системы. При установлении тарифов страховых взносов необходимо решать множество задач. Главными из них являются финансовая сбалансированность бюджета ПФР, уменьшение страховой нагрузки на работодателей и предпринимателей, а также неуклонный рост доходной части системы для повышения пенсионных выплат.*

В этих и других целях в последнее время в законодательство внесены серьезные изменения.

### **Продлено действие общих тарифов страховых взносов.**

Федеральный закон от 02.12.2013 №333-ФЗ продлил действие тарифов страховых взносов, применявшихся в 2013 году, до 2016 года включительно для основной массы плательщиков страховых взносов.

В 2014 году общий тариф страховых взносов в ПФР - 22%, в ФФОМС - 5,1%.

Свыше установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов (624 тыс. руб.) по-прежнему уплачиваются страховые взносы только в ПФР по тарифу 10%.

### **Продлено действие некоторых льготных тарифов по обязательным страховым взносам.**

До 2018 года включительно продлено действие льготных тарифов страховых взносов для следующих плательщиков, производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам:

-применяющих УСН организаций и предпринимателей, основной вид деятельности которых входит в перечень, включенный в пункт 8 части 1 статьи 58 Закона №212-ФЗ;

-уплачивающих ЕНВД аптечных организаций, признаваемых таковыми согласно Федеральному закону от 12.04.2010 №61-ФЗ, а также предпринимателей, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность (п.10 ч.1 ст.58 Закона №212-ФЗ);

-применяющих УСН некоммерческих организаций (за исключением государственных (муниципальных) учреждений), которые в соответствии с учредительными документами осуществляют деятельность в области социального обслуживания населения, научных исследований и разработок, образования, здравоохранения, культуры и искусства (театры, библиотеки, музеи и архивы) и массового спорта (за исключением профессионального) (п.11 ч.1 ст.58 Закона №212-ФЗ);

- применяющих УСН благотворительных организаций (п.12 ч.1 ст.58 Закона №212-ФЗ);

-применяющих ПСН предпринимателей, за исключением тех, которые осуществляют виды деятельности, указанные в подпункт 19, 45 - 47 п.2 ст.346.43 НК РФ (п. 14 ч.1 ст.58 Закона №212-ФЗ).

Перечисленные лица уплачивают страховые взносы только в ПФР по 20-процентному тарифу (ч.3.4 ст.58 Закона №212-ФЗ).

### **Повысился льготный тариф страховых взносов для организаций и**

### **предпринимателей, которые осуществляют производство и распространение СМИ.**

В 2014 г. повысился на 2 процента совокупный тариф страховых взносов, применяемый российскими организациями и предпринимателями, которые осуществляют производство, выпуск в свет (в эфир) и (или) издание СМИ. Теперь совокупный тариф составляет 30 процентов вместо 28 (в 2013 г.). При этом установлено следующее распределение: ПФР - 23,2%; ФСС РФ - 2,9%; ФФОМС - 3,9% (п.7 ч.1, ч.3.1 ст.58 Закона №212-ФЗ). С сумм выплат, превышающих предельную величину базы для начисления взносов, взносы во внебюджетные фонды указанные плательщики не перечисляют (ч.4 ст.8 Закона №212-ФЗ).

### **Закончилось действие льготного тарифа для организаций, оказывающих инжиниринговые услуги.**

С 1 января 2014 г. прекратилось действие льготного тарифа для организаций, оказывающих инжиниринговые услуги (п.13 ч.1 ст.58 Закона №212-ФЗ). Согласно ч.3.5 ст.58 Закона №212-ФЗ такие организации в 2013 г. применяли совокупный тариф в размере 30 процентов (ПФР - 22 процента; ФСС РФ - 2,9%; ФФОМС - 5,1%). С сумм выплат, превышающих предельную величину базы для начисления взносов, взносы во внебюджетные фонды, указанные организации не перечисляли (ч.4 ст.8 Закона №212-ФЗ).

Теперь данные организации уплачивают взносы в общеустановленном порядке на 2012 - 2016 г., если не подпадают под действие иных льготных тарифов, предусмотренных ст. ст. 58, 58.1 Закона N 212-ФЗ (ст. 58.2 Закона №212-ФЗ). Общеустановленный порядок заключается в следующем. В рамках предельной величины базы для начисления страховых взносов применяется совокупный тариф в 30 процентов (ПФР – 22%; ФСС РФ - 2,9%; ФФОМС - 5,1%), свыше указанной предельной величины - 10 процентов.

### **Повысились дополнительные тарифы страховых взносов для отдельных категорий плательщиков.**

С 2013 г. начали действовать дополнительные тарифы страховых взносов для отдельных категорий плательщиков. Нововведения направлены на сокращение дефицита пенсионного бюджета в части выплаты досрочных пенсий: расходы на досрочный выход на пенсию сотрудников, занятых на вредных производствах, теперь ложатся на плечи работодателей.

Дополнительные страховые взносы организация должна уплачивать с выплат, начисленных только тем работникам, которые трудятся в условиях, дающих им право на досрочную пенсию.

База для начисления обычных и дополнительных страховых взносов одинаковая - это сумма начисленных за расчетный период в пользу физических лиц выплат и иных вознаграждений, предусмотренных частью 1 статьи 7 Федерального закона №212-ФЗ, за исключением сумм, указанных в статье 9 этого Закона.

В 2013 году для начисления дополнительных страховых взносов применялись две ставки - 4 и 2%. Первая установлена в отношении выплат работникам, занятым на видах работ, указанных в пп.1 пункта 1 статьи 27 Федерального закона от 17.12.2001 №173-ФЗ, то есть на подземных работах, работах с вредными условиями труда и в горячих цехах. Ставка в размере 2% распространялась на выплаты в пользу лиц, занятых на работах с тяжелыми условиями труда (пп. 2 п.1 ст.27 Федерального закона №173-ФЗ), а также в отдельных отраслях

по профессиям и должностям, перечисленным в пп.3 - 18 данной нормы.

В 2014 году плательщики страховых взносов в отношении выплат и иных вознаграждений в пользу физических лиц, занятых на работах, виды которых указаны в подпункте 1 пункта 1 статьи 27 Федерального закона от 17.12.2001 №173-ФЗ, применяют дополнительный тариф страховых взносов в ПФР в размере 6 процентов. В отношении выплат и иных вознаграждений в пользу физических лиц, занятых на работах, виды которых перечислены в пп.2 - 18 п.1 ст.27 Федерального закона от 17.12.2001 №173-ФЗ, в 2014 году применяется дополнительный тариф страховых взносов в ПФР в размере 4%.

Страховые взносы по дополнительным тарифам уплачиваются без учета предельной величины базы для начисления страховых взносов, которая установлена ч.ч. 4, 5 статьи 8 Закона №212-ФЗ (ч.3 ст.58.3 Закона №212-ФЗ).

С 1 января 2014 года введена часть 2.1 статьи 58.3 Закона №212-ФЗ, которой установлены дополнительные тарифы страховых взносов на солидарную часть пенсии в зависимости от результатов специальной оценки условий труда. Если по итогам такой оценки условия труда будут признаны вредными или опасными (классы 3 с подклассами и 4), то работодатели в отношении выплат лицам, имеющим право на досрочную пенсию по старости, должны будут применять тарифы в размере от 2 до 8 процентов. Если условия труда будут признаны оптимальными или допустимыми, дополнительный тариф составит 0 процентов, т.е. работодатель будет освобожден от уплаты страховых взносов по дополнительным тарифам.

Тарифы, предусмотренные в части 2.1 статьи 58.3 Закона №212-ФЗ, применяются вместо дополнительных тарифов, которые установлены частями 1 и 2 данной статьи.

**Изменен порядок определения размера пенсионных взносов, уплачиваемых предпринимателями, адвокатами и нотариусами за себя.**

С 1 января 2014 года изменен порядок определения фиксированного размера пенсионных взносов для предпринимателей, адвокатов, нотариусов и иных лиц, занимающихся частной практикой.

Согласно части 1.1 статьи 14 Закона №212-ФЗ размер страхового взноса, перечисляемого в ПФР указанной категорией плательщиков, теперь определяется в зависимости от того, превысила ли величина доходов пороговую сумму в 300 тыс. руб.

Если доходы за расчетный период не превышают указанную сумму, то в ПФР необходимо перечислить фиксированный платеж (п.1 ч.1.1 ст.14 Закона №212-ФЗ). В 2014 году его размер составляет 17 328 руб. 48 коп. Расчет платежа: МРОТ (действующий на начало 2014 г.) x 12 x 26 процентов, где:

МРОТ - минимальный размер оплаты труда, установленный на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы. В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 19.06.2000 №82-ФЗ с 1 января 2014 года МРОТ составляет 5554 руб. в месяц;

26 процентов - тариф пенсионных взносов, установленный пунктом 1 части 2 статьи 12 Федерального закона от 24.07.2009 №212-ФЗ.

Если доходы плательщика взносов за расчетный период превысят 300 тыс. руб., то в ПФР необходимо будет перечислить указанный фиксированный платеж плюс 1 процент от суммы дохода, превышающего 300 тыс. руб. (п.2 ч.1.1 ст.14 Закона №212-ФЗ).

Обратим внимание, что общая сумма страховых взносов в ПФР, перечисляемых за себя плательщиками, доход которых превышает 300 000 руб., ограничена предельной величиной. Она рассчитывается исходя из увеличенного в 12 раз восьмикратного МРОТ, установленного на начало года, за который уплачиваются взносы, и тарифа, указанного в п.1 ч.2 ст.12 Закона №212-ФЗ (26 процентов). В 2014 году указанная предельная величина составляет 138 627 руб. 84 коп.

Фиксированный платеж, как и ранее, перечисляется не позднее 31 декабря текущего расчетного периода. Сумму взносов, исчисленную с дохода, превышающего 300 тыс. руб., необходимо будет уплатить не позднее 1 апреля года, следующего за истекшим расчетным периодом (ч.2 ст.16 Закона №212-ФЗ).

Размер дохода плательщика страховых взносов будет определяться по правилам Налогового кодекса РФ в соответствии с тем режимом налогообложения, который применяет конкретный плательщик. Если применяется несколько режимов налогообложения, то доходы от деятельности следует суммировать (ч.8 ст.14 Закона №212-ФЗ).

Информацию о доходах в ПФР будут передавать налоговые органы. Это касается как сведений, содержащихся в налоговых декларациях плательщиков, так и данных, выявленных в рамках мероприятий налогового контроля. Соответствующие обязанности налоговых органов предусмотрены ч.ч.9, 10 ст.14 Закона №212-ФЗ.

Сведения о доходах от деятельности налогоплательщиков за расчетный период и данные о выявленных в рамках мероприятий налогового контроля фактах налоговых нарушений налогоплательщиков, переданные налоговыми органами в органы ПФР, являются основанием для направления требования об уплате недоимки по страховым взносам, пеней и штрафов, а также для проведения взыскания недоимки по страховым взносам, пеней и штрафов (ч.11 ст.14 Закона №212-ФЗ).

Если же плательщик взносов не представит налоговую отчетность в налоговый орган до окончания расчетного периода, и в связи с этим у органов ПФР не будет информации о доходах такого лица, то взносы за соответствующий расчетный период будут взысканы в фиксированном размере - исходя из увеличенного в 12 раз восьмикратного размера МРОТ и страхового тарифа.

Кроме того, с 1 января 2014 года изменен порядок расчета пенсионных взносов главами крестьянских фермерских хозяйств (ч.2 ст.14 Закона №212-ФЗ). За 2014 год фиксированный размер пенсионных взносов определяется как произведение однократного годового МРОТ, тарифа страховых взносов и количества членов хозяйства, включая его главу, и не зависит от величины доходов хозяйства.

Необходимо напомнить, что с 2013 года для индивидуальных предпринимателей предусмотрены положения, устанавливающие ряд периодов, за которые страховые взносы в фиксированном размере не исчисляются и не уплачиваются. К ним относятся:

- период прохождения военной службы по призыву;
- период ухода одного из родителей за каждым ребенком до достижения им возраста полутора лет (не более 4,5 лет в общей сложности);
- период ухода, осуществляемого трудоспособным лицом за инвалидом I группы, ребенком-инвалидом, за лицом, достигшим возраста 80 лет;
- период проживания вместе с супругом-военнослужащим, проходящим

военную службу по контракту, в местностях, где отсутствует возможность трудоустройства (не более 5 лет в общей сложности);

-период проживания за границей с супругом-работником, направленным на работу за рубеж (не более 5 лет в общей сложности).

Чтобы воспользоваться «льготой» по страховым взносам, предпринимателю необходимо соблюсти следующие условия:

-попасть в одну из категорий, указанных выше;

-не осуществлять в этот период никакой деятельности (что должно быть подтверждено документально).

Подтверждением «льготных» периодов являются те же документы, которые поименованы в раздел IV Правил подсчета и подтверждения страхового стажа для установления трудовых пенсий, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 24.07.2002 N 555.

Если такие периоды охватывают лишь часть расчетного периода, то страховые взносы в фиксированном размере уплачиваются пропорционально количеству календарных месяцев, в течение которых велась предпринимательская деятельность.

*Маратканова Э.М.*

*НЧФ Института экономики, управления и права (г.Казань)*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН В РОССИИ И РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН**

*Рынок пластиковых окон в России и РТ активно нарацивает свои обороты и развивается вместе с рынком жилищного строительства. Изучение современного состояния рынка пластиковых окон в России и РТ позволило выявить основные тенденции рынка и определить его проблемы и перспективы.*

Общая экономическая ситуация в России повлияла на рынок пластиковых окон в Республике Татарстан, что определяется высоким потенциальным спросом на жилье. Рынок пластиковых окон в Республике Татарстан находится на стадии роста, с каждым годом объем потребления растет в среднем на 25%. Столь активный спрос объясняется тем, что ПВХ окна - это наиболее дешевый вид остекления, отвечающий всем современным требованиям и нормам.

Увеличению спроса на оконные конструкции способствуют следующие факторы: развитие первичного рынка недвижимости, увеличение темпов роста строительства, высокая потребность вторичного рынка в современных оконных конструкциях, большой объем старых, требующих замены окон, рост экономики, повышение инвестиционной привлекательности РТ, повышение покупательской способности населения, увеличение доходов и упрощение процедуры и условий выдачи кредитов, развитие системы ипотечного кредитования, климатические условия и ужесточение требований к энергосбережению [2].

По оценкам экспертов, у производителей окон есть минимум 20 лет для удовлетворения растущего спроса на свою продукцию, лишь к 2025 году рынок придет к стадии насыщения, так как:

1)предпосылки для роста рынка пластиковых окон в 2015 г. сохраняются: рынок в 2013 г. по объему не достиг объемов 2011 г., т.е. налицо неудовлетворенный отложенный спрос;

2) неудовлетворенный спрос на новые энергосберегающие окна сохраняется более, чем у 70% населения;

3) расходы на социальную сферу увеличены в 2014 г. (выборы);

4) сектор кредитования с учетом последних решений ФРС будет продолжать развиваться;

5) ситуации в строительном сегменте будет оказывать большое влияние, сектор начнет постепенно оживать.

Перспектива рынка пластиковых окон в Республике Татарстан формируется из двух составляющих – это ввод в эксплуатацию новых объектов и наличие около 70% ответшалых оконных систем старого жилищного фонда, требующих замены. Многие жители в Республике Татарстан с различным уровнем доходов уже готовы приобрести профиль ПВХ и провести работы по его установке.

Российский рынок пластиковых окон имеет те же самые проблемы, что и во всем мире. Но имеются свои специфические особенности, среди них:

1. Отсутствие четкой системы в области нормативно-технического регулирования и целостной нормативно-правовой базы. Огромная помеха развитию отрасли – отсутствие нормативной базы в условиях действия Закона «О техническом регулировании», а также противоречия в действующих СНИПах.

В Европе существуют стандарты, которые предписывают строителям при возведении домов устанавливать только энергосберегающие окна, через которые потом не будет «отапливаться улица». В России около 15%-20% жилищного фонда остеклено новыми энергосберегающими окнами. В остальных квартирах до сих пор стоят деревянные окна старого образца, через которые около 30% тепла квартиры уходит на улицу. В условиях российского холодного климата фактор установки новых окон, которые позволят расходовать меньше энергии на отопление, чрезвычайно важен. Для бизнеса связанного с пластиковыми окнами эта ситуация будет новым мощным стимулом для роста потребления «энергосберегающих окон».

2. Отсутствие достоверной государственной статистической информации по оконному рынку. В России пока не отработана система сбора, обработки и передачи информации об объективном состоянии в оконной отрасли. Это не позволяет участникам рынка осуществлять последовательные, плановые мероприятия, а сведения, предоставляемые некоторыми аналитиками и маркетинговыми компаниями, не всегда достоверны, что приводит в конечном итоге к значительным ошибкам в принятии решений и финансовым затратам. Что касается таможенной статистики, то, даже при вычислении всевозможных коэффициентов, она также не отобразит реальной ситуации российского рынка.

3. Выраженная сезонность продаж. Как правило, с наступлением осенне-зимнего периода цена на окна снижается на 5-10%. Объясняется это нежеланием покупателей менять оконные блоки в холодное время. Исключением является установка окон в новых домах. Спрос на окна вновь начинает расти с середины весны и продолжается до середины осени.

4. На ценовую конъюнктуру отечественного оконного рынка оказывают существенное влияние события, происходящие в смежных отраслях. На рост цен оконных конструкций влияет рост стоимости комплектующих. Это при-

водит к более продолжительному росту цен и к изменению ситуации на рынке окон. Повышение стоимости также происходит в связи с соглашениями между отдельными поставщиками комплекующих, которые похожи на картельный сговор (одним из ярких примеров стало увеличение основными поставщиками стоимости фурнитуры на 34% два года назад).

5. Отечественный оконный рынок весьма разнообразен. Конструкции, изготовленные из системных ПВХ – профилей, – это не только окна и балконные двери, но также перегородки, входные и внутренние (межкомнатные) двери, павильоны, киоски, зимние сады и многое другое, что трудно назвать «оконными конструкциями». Предлагаются конструкции самых различных типов. Современные технологии позволяют изготавливать окна из ПВХ, алюминия, дерева, а также комбинировать дерево, алюминий и пластик. По видам материалов оконных конструкций производители распределены следующим образом: пластик – 74 %, алюминий – 56 %, древесина – 44 % (учитывая компании, одновременно совмещающие производство нескольких видов окон, например, пластиковых и деревянных).

6. Отсутствует целостный и системный подход к ценообразованию на изготовление и монтаж типовых оконных и дверных балконных блоков.

В настоящее время стоимость конструкций не всегда отражает реальную себестоимость изделий, что ведет к поставкам на рынок некачественной продукции. Еще одна огромная проблема – снижение относительной стоимости окон при росте стоимости жилья. Сегодня доля светопрозрачных конструкций в стоимости квадратного метра жилья снизилась с 2 до 0,5%, что приводит к неадекватному отношению заказчиков и генподрядчиков к проблеме оконных конструкций.

7. Отсутствие учебных программ для специалистов и подготовки кадров по монтажу и ремонту пластиковых окон.

Сейчас на нашем рынке происходит изменение соотношения потребления дорогих и дешевых профильных систем: профильные системы среднего и высшего ценового сегмента постепенно вытесняют продукцию нижнего ценового сегмента. Это объясняется общим ростом платежеспособного спроса в России, и с момента установки первых конструкций прошло 8-10 лет, и в настоящее время уже проявляются некоторые недостатки дешевых профилей (изменение цвета, деформация). Кроме того, глобализация сферы услуг является важнейшим фактором для формирования новой конкурентной стратегии предприятий на основе развития системы обслуживания клиентов. Фролова И.И. отмечает, что стремление сделать свое предприятие успешным и процветающим ставит перед управленцами задачи по улучшению качества обслуживания населения [1].

В последние годы на российском рынке наблюдается повышенный интерес к ПВХ профилям нового поколения, учитывающими сложные климатические условия и обладающими улучшенными эксплуатационными характеристиками. В связи с этим все крупные компании, работающие в России, освоили выпуск более дорогого 4-5 камерного профиля, а также профиля с «широкой» коробкой глубиной до 127 мм. Кроме того, компании Rehau, Veka предлагают на российском рынке абсолютно новый продукт: ПВХ профиль с термовкладышем

(инертным наполнителем нескольких камер), позволяющим существенно улучшить сопротивление теплопередачи ПВХ профиля.

Таким образом, исследование современного состояния рынка пластиковых окон в РТ позволило выявить основные тенденции рынка и определить его проблемы и перспективы. Исследование показало, что рынок пластиковых окон России и РТ динамично растёт, но ёмкость этого рынка далека от насыщения.

#### **Библиографический список.**

1. Фролова, И.И. Управление качеством на предприятиях (опыт прикладных исследований): монография /И.И. Фролова. – Уфа: Издательство «Нефтегазовое дело», 2013. – 347 с.

2. Якунин, А.А. Перспективы развития рынка пластиковых окон в России / А.А. Якунин // Строитель. – 2012. – № 1. – С. 3-12.

*Маркова Н.Н., к.э.н., преподаватель*

*ГБОУ СПО «Калужский торгово-экономический колледж»*

### **ПУТИ ИЗМЕНЕНИЯ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ**

*В статье изложены новые механизмы регулирования бухгалтерского и налогового учета на основании внесенных поправок в главу 25 НК РФ Федеральным законом от 20.04.2014 года.*

На основании поправок, внесенных в главу 25 НК РФ Федеральным законом №81 — ФЗ от 20.04.2014 г., со следующего года уменьшатся расхождения между налоговым и бухгалтерским учетом.

С 1 января 2015 года для большинства налогоплательщиков будет отменено ведение журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, что уменьшит избыточный документооборот. К налогоплательщикам, которые продолжают вести журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур с 1 января 2015 года, относятся посредники, экспедиторы, застройщики.

В настоящее время в бухгалтерском и налоговом учете по-разному осуществляется списание неамортизируемого имущества (спецодежды, инвентаря, измерительных приборов и прочих малоценных объектов).

Но с 1 января 2015 года начнет действовать новая редакция пп.3 п.1 ст.254 НК РФ, согласно которой предоставляется право самим решать, как списывать малоценные предметы — одновременно или в течение нескольких периодов. Те, кто выберет второй вариант, будут сами определять метод списания предметов. Таким образом, неамортизируемое имущество в налоговом учете можно будет отражать так же, как и в бухгалтерском учете: объекты с маленьким сроком эксплуатации можно будет списать сразу, а остальные — пропорционально объему выпущенной продукции или линейным способом.

С нового года произойдет сближение списания убытков налоговым и бухгалтерским учетом. Прежде всего, будет подкорректирован порядок учета убытков от переуступки права требования в налоговом учете. И согласно новой редакции п.2 ст.279 НК РФ, которая вступит в силу с 1 января 2015 года, весь убыток в полном объеме разрешат относить на внереализационные расходы в момент уступки права требования.

Суммовые и курсовые разницы в налоговом и бухгалтерском учете будут одинаковыми. Из Налогового Кодекса исчезнет понятие суммовой разницы, а понятие курсовой разницы в налоговом учете расширится и будет применяться в случаях, когда счет выставлен в валюте, а оплачен в рублях.

По действующим правилам в налоговом учете существуют четыре метода оценки сырья, материалов, покупных товаров, которые применяются при их списании в производстве или при продаже (все они закреплены в п.8 ст.254 НК РФ и пп.3 п.1 ст.268 НК РФ), а с 2015 года эти методы отменяются.

Бухгалтерским учетом предусмотрены три способа оценки:

1. по себестоимости каждой единицы,
2. по средней себестоимости,
3. по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (ФИФО).

Такой метод, как ЛИФО, в бухучете отсутствует (п.16 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»).

В результате отмены ЛИФО количество методов оценки в налоговом и бухучете сравняется. Соответствующие поправки будут внесены в п.8 ст.254 и пп.3 п.1 ст.268 НК РФ.

С 2015 года организации будут вправе самостоятельно определять порядок признания материальных расходов, предусмотренных подпунктом 3 пункта 1 статьи 254 НК РФ.

Определен порядок учета безвозмездно полученного имущества. С 1 января 2015 года будет действовать новая редакция абзаца 2 пункта 2 статьи 254 НК РФ. Где указано, что стоимость этого имущества определяется как сумма дохода, признанная налогоплательщиком в порядке, предусмотренном пунктом 8 части 2 статьи 250 НК РФ. Такие доходы учитываются исходя из рыночных цен.

Согласно пункту 4 статьи 153 НК РФ, база по НДС не корректируется в случае изменения курса иностранной валюты, если по условиям договора оплата реализованных товаров производится в рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте или условных единицах.

Изменения коснулись и пункта 6 статьи 145 НК РФ. Так, из списка документов, подтверждающих право на освобождение от исполнения обязанностей плательщика НДС будет исключена копия журнала полученных и выставленных счетов-фактур.

Изменен момент определения базы по НДС при реализации недвижимого имущества: им следует признавать дату передачи этого объекта покупателю по передаточному акту (иному документу о передаче) (п. 16 ст. 167 НК РФ в новой редакции).

Изменения в налоговом законодательстве вступающие в силу с 2015 года являются важной информацией для каждого предпринимателя России.

Данные изменения дают возможность скорректировать свою деятельность в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

#### **Библиографический список.**

1. Рубцова Инна, материалы компании Фингуру, 2014.
2. НК РФ, часть 2 (с изменениями на 4 июня 2014 года), редакция, действующая с 1 июля 2014 года.

*Масалов С.Н., ст. преподаватель кафедры социальной работы  
и социального права*

*Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*  
**ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЕЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

*Глобализация представляет собой процесс втягивания мирового хозяйства, совсем недавно понимаемого как совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, экономических и политических отношений, в мировой рынок и тесное переплетение их экономик на основе транснационализации и регионализации.*

Процесс глобализации есть следствие эволюции государственно оформленных рыночных систем. Основным следствием этого является мировое разделение труда, миграция (и, как правило, концентрация) в масштабах всей планеты капитала, рабочей силы, производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Это объективный процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества. В результате глобализации мир становится более связанным и более зависимым от всех его субъектов. Происходит как увеличение количества общих для группы государств проблем, так и расширение числа и типов интегрирующихся субъектов.

Глобализацию обычно рассматривают как качественно новую стадию интернационализации экономической жизни планеты, выражающуюся прежде всего в усилении взаимозависимости национальных экономик. Ее определяют как процесс ослабления и слома традиционных территориальных, социокультурных и государственно-политических барьеров, некогда разделявших народы друг с другом, но в то же время предохранявших национальные экономики от стихийных и неупорядоченных внешних воздействий; как процесс потери государствами национальной автономии в макроэкономической сфере и становления новой, почти лишенной всякого протекционизма системы международного взаимодействия и взаимосвязи. [1]

Начало процесса глобализации дало толчок к формированию новых представлений о том, какой должен быть мир. Существуют различные подходы к пониманию процесса глобализации, однако почти все они направлены на достижение одной цели - сохранения и совершенствования мира. Это привело к тому, что мир вместо единения, пришел к разделению и экономическому неравенству. Одни страны, в основном западные, пользовались преимуществами своей цивилизации и в дальнейшем получили название стран «золотого миллиарда». Другие - оставались на обочине цивилизации и относились к странам так называемого «третьего мира», значительно отстающим от ведущих держав по уровню жизни населения. [2]

Подобное разделение в XX веке проходило на фоне создания «институтов глобализации», призванных решать общемировые проблемы. Сначала это была Лига Наций, затем Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация и другие. Однако на протяжении века они так и не смогли стать по-настоящему глобальными, что означает выйти за рамки суверенитетов, стать наднациональным органом, который способен решить общемировые проблемы и обладать абсолютной силой. Наоборот, многие из вышеперечисленных организаций стали инструментом в руках одних

стран и препятствием другим. В последнее десятилетие прошлого века глобальные проблемы лишь обострились, а мир продолжал оставаться разделенным.

Глобализация проявляется в нескольких сферах жизнедеятельности общества, в первую очередь в политической – это возникновение наднациональных единиц различного масштаба: политических и военных блоков (НАТО), имперских сфер влияния (сфера влияния США), коалиций правящих групп («Большая семерка»), континентальных или региональных объединений (Европейское сообщество), всемирных международных организаций (ООН); возникновение контуров будущего всемирного правительства (Европейский парламент, Интерпол); растущая политическая однородность мирового сообщества (демократизация общественно-политической жизни).

Также мы можем наблюдать ее проявление в экономической сфере – это усиление значения наднациональной координации и интеграции (ЕС, ОПЕК), региональных и мировых экономических соглашений; глобальное разделение труда; возрастание роли многонациональных и транснациональных корпораций (ТНК) («Ниссан», «Тойота», «Пепси-Кола», «Макдоналдс»); становление универсального, единого экономического механизма, охватывающего весь мир; молниеносность, с какой финансовые рынки реагируют на события в отдельных странах.

Очень заметна глобализация и в сфере культуры: превращение планеты в «мировую деревню» (М.Маклуэн), когда миллионы людей благодаря средствам массовой информации практически мгновенно становятся свидетелями событий, происходящих в разных уголках Земного шара; приобщение людей, живущих в разных странах и на разных континентах, к одному и тому же культурному опыту (олимпиады, рокконцерты); унификация вкусов, восприятий, предпочтений (кока-кола, джинсы, «мыльные оперы», реалити - шоу); непосредственное знакомство с образом жизни, обычаями, нормами поведения в других странах (через туризм, работу за границей, миграции); появление языка международного общения - английского; повсеместное распространение унифицированных компьютерных технологий, интернет; «размывание» местных культурных традиций, их замена массовой потребительской культурой западного типа.

Что касается России, то ее участие в глобализационных процессах современности происходит на фоне борьбы государств за право пользоваться преимуществами лидерства. Россия в мировом сообществе всегда была одной из ключевых стран, и именно ее участие в мировых процессах помогало человечеству выйти из самых катастрофических ситуаций. В то же время, сохраняя мир от разрушения, ей всегда приходилось преодолевать сопротивление и препятствия со стороны других стран. В условиях сложной внешнеполитической борьбы, стране приходилось решать еще и не менее сложные внутренние проблемы.

Весьма заметным явлением за последние 100 лет стала глобализация культуры на базе колоссального роста культурного обмена между странами, развития индустрии массовой культуры, нивелировки вкусов и пристрастий публики. Этот процесс сопровождается стиранием национальных особенностей литературы и искусства, интеграцией элементов национальных культур в формируемую общечеловеческую культурную сферу. Глобализация культуры явилась также отражением космополитизации бытия, языковой ассимиляции, распространения по планете английского языка как глобального средства общения и других процессов. [3]

Как у всякого сложного явления, у глобализации появились как положительные, так и отрицательные стороны. Ее последствия связаны с очевидными успехами: интеграция мирового хозяйства содействует интенсификации и росту производства, освоению технических достижений отсталыми странами, улучшению экономического состояния развивающихся стран и т.д. Политическая интеграция помогает предотвращать военные конфликты, обеспечивать относительную стабильность в мире, делать многое другое в интересах международной безопасности. Глобализация в социальной сфере стимулирует огромные сдвиги в сознании людей, распространение демократических принципов прав и свобод человека. Список достижений глобализации охватывает различные интересы от личного характера до мирового сообщества. [4]

Однако имеется и большое количество негативных последствий. Они проявились в виде так называемых глобальных проблем человечества. Это, имеющие по охвату, силе и интенсивности планетарный масштаб затруднения и противоречия во взаимоотношениях природы и человека, общества, государства, мирового сообщества. Эти проблемы в неявном виде частично существовали ранее, но в основном возникли на современном этапе в результате негативного хода деятельности людей, естественных процессов и, в значительной степени, как последствия глобализации. По сути, глобальные проблемы - не просто последствия глобализации, а самовыражение этого сложнейшего явления, не управляемого в основных своих аспектах.

Человечество ищет выходы из глобального кризиса. Основной существующий подход, одобренный мировым сообществом, - устойчивое развитие. Его основная идея - оптимальное самоограничение, справедливое равноправное распределение ресурсов, остановка неограниченного роста потребления, обеспечение экологической безопасности. Однако, как всякую «прекраснодушную» идею, реализовать ее в конкурентном мире весьма затруднительно.

#### **Библиографический список.**

1. Понарина Н.Н. Феномен глобализации и перспективы общественного прогресса: социально-философский анализ: монография / Н. Н. Понарина. Краснодар, 2011.
2. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. – М.: Языки русской культуры, 2000.
3. Астафьева О.Н. Параметры порядка социокультурного пространства // Синергетика: человек, общество. – М.: Нова, 2007.
4. Понарина Н.Н. Создание цивилизации в условиях глобализации // Теория и практика общественного развития. 2011. № 5. С. 44-48.

***Махметова А.Е., к.э.н., доцент***

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)*

*ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

### **КОНВЕРГЕНТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ И СМК ОРГАНИЗАЦИИ**

*В статье исследован феномен конвергентности систем менеджмента, построенных по принципу процессного подхода, на основе которого обосновывается целесообразность разработки проектно-процессной модели СМК.*

Методология системно-структурных исследований вопросов управления бизнес-процессами и принятия конкретных управленческих решений в раз-

личных сферах деятельности организаций находится в состоянии постоянной динамики процессов, их совершенствования, обновления и развития. В этой связи, руководство организаций оперативно применяют инструментарий менеджмента, накопленный управленческий опыт, методы системных и аналитических исследований с учетом прогрессивно меняющегося информационного потока.

Феномен конвергентности позволяет обеспечить организациям устойчивость бизнес-процессов и гибкость в принятии решений, что позволяет повысить уровень качества выпускаемой продукции или услуги, обеспечивая необходимый уровень их конкурентоспособности в ходе реализации целей стратегического управления. В деятельности организаций благодаря развитию методов менеджмента, включающих методы традиционного стратегического управления, проявляются элементы современных моделей в контексте реализации направлений процессного управления (как есть – как надо), реструктуризации, реинжиниринга, Lean Thinking, Agility-технологии, ERP, TQM и пр., которые упорядочивают процессы организации в единую структуру, определяя вектор стабильного и устойчивого функционирования. В результате анализа управленческой деятельности происходит описание бизнес-процессов через типовые структуры, регламенты, архетипы [4], представляющие собой механизмы диагностики проблем и выбора инструментариев по их разрешению. Следует отметить, что процессный подход является одним из важных принципов системы менеджмента качества организации любой сложности, поскольку обеспечивает конвергентность процессов стратегического планирования, контроллинга, управления производством, финансами, сбытом, информацией, а также HR-менеджмента. Концептуально модель процессного подхода в системе менеджмента представлена на рис. 1.



Рис. 1. Место СМК в процессном подходе к управлению

Базовые теоретико-прикладные аспекты исследования системы менеджмента качества лежат в основе концепции непрерывного улучшения деятельности организации (А. Фейгенбаум, Дж. Джуран, Ф. Кросби, У.Э. Деминг, К. Исикава, Г. Тагути, Дж. Харрингтон и др.). Во введении к стандарту ГОСТ Р ИСО 9001: 2001 «Системы менеджмента качества. Требования» широко представлена необходимость и целесообразность реализации цикла Деминга на уровне СМК и управления бизнес-процессами.

В стандарте ИСО 9001: 2001 определены группы процессов, необходимых для системы менеджмента качества [5]:

- процессы управленческой деятельности руководства;
- процессы обеспечения ресурсами (менеджмент ресурсов);
- процессы жизненного цикла продукции;
- процессы измерения, анализа и улучшения.

Отметим, что перечень процессов необходимо систематически уточнять и дополнять в зависимости от достижения тех или иных целей деятельности организации. В частности, использование информационных технологий позволили руководству принять решение о создании виртуальных сбытовых сетей через веб-сайты организаций, что нацеливает на разработку новых регламентов и инструкций оценивания качества данного процесса для дальнейшего эффективного обеспечения сервисных услуг.

Очевидно, что улучшение бизнес-процессов во многом снижает вариабельность основных характеристик качества и устраняет причины ее возникновения, и снижает уровень брака, дефектов и ошибок в производстве и выполняемой работе сотрудниками организации. В этой связи, представляется целесообразным построение аддитивной модели интеграции видов систем менеджмента (OHSAS 18001, ИСО 14001, ИСО 9001, ISO 50001) или модели одновременного их интегрирования благодаря их совместимости (конвергентности). Таким образом, конвергенция систем менеджмента представляет собой инновационную проектно-процессную модель, обеспечивающая повышение эффективности общего менеджмента и бизнес-процессов организации.

Однако, следует отметить, что в данной модели происходит конвергенция механизма контроллинга и интегрированной СМК. Отметим, что взаимозависимость функций управления контроллинга напрямую связана с реализацией концепции менеджмента качества, которая позволяет существенно повысить уровень качества в области контроллинга, а так же гармонизировать интересы, цели производителя и потребителя через повышение качества выпускаемой продукции и качество обслуживания.

Особую значимость контроллинга представим в виде данных исследования, проведенных консалтинговой компанией IDS Scheer, в области контроллинга бизнес-процессов и проблем его внедрения в отечественном бизнесе. Так, на многих организациях практически не контролируют бизнес-процессы, и в качестве инструмента процессного контроллинга применяется программный продукт в среде Microsoft Office - MS Excel или собственные разработки. Однако, крупные компании используют для контроллинга бизнес-процессов специализированные инструменты класса Business Intelligence и Business Activity Monitor. Анализ конкретных направлений BPM показал, что наблюдается переход организации от описания процессов к контроллингу бизнес-процессов с 36% до 47% [1].

По мнению исследователей (Муратов А.С., Поварич И.П.) [3] в основе взаимопроникновения концепции контроллинга и концепции менеджмента качества лежат стандарты ИСО 9000:2000, серии 9004:2000 «Системы менеджмента качества. Руководство по улучшению деятельности», которые учитывают концепцию заинтересованных сторон, реализуемых в модели EFQM («модель совершенства»).

Итак, эффективность конвергентного подхода заключается, прежде всего, в усилении лидерских позиций руководства, улучшении деловой репутации и имиджа организации; оперативности и быстроте принятия решений при синергии работы сотрудников; усилении мотивационной составляющей (Team building); повышении инвестиционной привлекательности; снижении конфликтности и повышении стрессоустойчивости; решении социально-экономических проблем; прозрачности управления бизнес-процессами и ресурсами; повышении эффективности взаимодействия различных структур микро- и макроокружения. Данные процессы обеспечивают устойчивость систем менеджмента, СМК за счет их конвергентности и интеграции в систему стратегического управления.

#### **Библиографический список.**

1. Коптелов А., Пичугин И. Кризис и управление бизнес-процессами URL: <http://int-bank.ru/articles/181/> (дата обращения: 12.07.2014).
2. Махметова А.Е. Оценка критериев ранжирования бизнес-процессов предприятий промышленности //Вестник СГСЭУ. – 2013. - № 5 (49), С. 82.
3. Муратов А.С. Конвергенция контроллинга и менеджмента качества /Муратов А. С., Поварич И. П. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2011. - № 1. С. 135.
4. Райков А.Н. Конвергентное управление и поддержка решений. — М.: Издательство ИКАР, 2009.
5. Салимова Т.А. Управление качеством. — М.: Издательство «Омега-Л», 2008.

#### ***Межитов А.Р., Таймуразов М.Ш.***

#### ***Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства* **УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ****

*В данной работе рассмотрена трансформация упрощенной системы налогообложения как одного из специальных налоговых режимов в период социально-экономического развития. Выявлены проблемы применения упрощенного порядка налогообложения и рекомендованы их пути решения.*

Упрощённая система налогообложения (УСН) - специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса и среднего бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта. УСН введена Федеральным законом от 24.07.2002 N 104-ФЗ.

На сегодняшний день налогоплательщик самостоятельно принимает решение о переходе на упрощенную систему, поскольку ее применение не является обязательным. Организации сообщают о своем намерении перейти на упрощенную систему налогообложения в заявлении, подаваемом в налоговые

органы в период с 1 октября по 30 ноября по установленной форме. Это условие не распространяется на вновь созданные организации и на вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Согласно ст.346.13 Налогового кодекса РФ они вправе применять упрощенную систему налогообложения с момента государственной регистрации организации или регистрации индивидуального предпринимателя. Вновь созданные организации вправе подать заявление о применении упрощенной системы налогообложения одновременно с подачей в налоговый орган заявления о государственной регистрации юридического лица.

Налоговый кодекс РФ позволяет рассчитывать единый налог двумя способами: со всего полученного дохода. Налог с дохода уплачивается по ставке 6 процентов, налог с дохода, уменьшенного на величину расходов по ставке 15 процентов. Организация вправе сама решить, какой объект налогообложения ей больше подходит, и утвердить его приказом по учетной политике для целей налогообложения, встав на учет в налоговый орган.

Безусловно УСН обладает рядом преимуществ по сравнению с общим режимом. Так например ряд налогов, такие как налог на прибыль организации (налог на доходы физических лиц для индивидуальных предпринимателей), налог на имущество организаций (налог на имущество физических лиц для индивидуальных предпринимателей), НДС заменяются единым налогом, с сохранением обязанности выплат страховых взносов в пенсионный фонд и оплаты больничных листов в предусмотренном порядке. Данное обстоятельство значительно упрощает ведения налогового учета и сдачи налоговой отчетности, так как обязанность вести налоговый учет и сдачу налоговой отчетности по каждому, указанному выше, налогу в отдельности заменяется необходимостью проведения указанных мероприятия только в отношении одного налога. Также немаловажным фактом является упрощение бухгалтерского учета для налогоплательщиков, применяющих УСН. Данное упрощение заключается в том, что отпадает необходимость ведения большого бухгалтерского учета с использованием различных ведомостей, регистров, журналов, с заменой его бухгалтерским учетом с использованием Книги учета доходов и расходов, в которой порядок ведения бухгалтерских записей максимально упрощен. Одна из положительных сторон УСН проявляется в возможности переноса полученных убытков на последующие налоговые периоды. Также одним из плюсов УСН можно выделить ускоренное списание расходов на приобретение объектов основных средств.

Но в тоже время есть и недостатки, которые мешают развиваться УСН, такие как в правилах учета расходов на приобретение объектов основных средств есть и один недостаток, а именно необходимость уплаты дополнительной суммы налога и пени в случае продажи объекта основных средств ранее установленного срока.

Есть необходимость обратить внимание еще на один недостаток УСН, который заключается в необходимости возврата на основной режим в случае превышения установленных лимитов в отношении суммы полученного дохода в течении года, а также величины остаточной стоимости объектов основных средств. Налоговое законодательство устанавливает требование возврата на основной режим в случае нарушения указанных лимитов, начиная с того квартала, в котором произошло данное нарушение. В такой ситуации у налогоплательщика возникает сложность восстановления бухгалтерского и налогового учета

за относительно большой промежуток времени (от нескольких дней до более двух месяцев). Но такую опасность возможно исключить, если налогоплательщик будет постоянно следить за размером получаемого дохода и остаточной стоимости объектов основных средств, и в случае приближения данных величин своевременно организовать налоговый и бухгалтерский учет по правилам, установленным для налогоплательщиков, применяющих основной режим налогообложения.

Несмотря на перечисленные выше недостатки, положительные стороны УСН значительно облегчают труд налогоплательщиков в области налогового и бухгалтерского учета, что делает УСН привлекательной для субъектов малого бизнеса.

*Мелёхина Е.А. канд.пед.наук, доцент, зав.кафедрой*

*Новосибирский государственный технический университет*

### **ОТНОШЕНИЯ «ПРЕПОДАВАТЕЛЬ-СТУДЕНТ» В ИЗУЧЕНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ**

*В статье говорится о проблеме субъектности студента в процессе изучения иностранного языка для специальных целей. Субъектность проявляется тогда, когда обучение носит личностно-ориентированный характер, а активные методы обучения способствуют формированию интереса к изучаемому предмету.*

Проблема обучения иностранному языку (ИЯ) для специальных (профессиональных) целей в Российских вузах не теряет актуальности на протяжении двух последних десятилетий. Для её разрешения ежегодно проводятся научно-практические конференции; организуются мастер-классы с приглашением зарубежных методистов; создаются ассоциации, такие как, например, BESIG - Business English Special Interest Group, и другие; предпринимаются международные исследовательские проекты, такие как, например, проект Министерства образования и науки РФ и Британского Совета Baseline Study Research в 2000-2001 годах [4], целью которого было изучить состояние преподавания английского языка для специальных целей (ESP – English for Specific Purposes), а также следующий за ним проект 2002-2005 годов RESPONSE, осуществляющийся как продолжение, ориентированное на подготовку преподавателей английского языка, обучающих студентов нелингвистических специальностей.

Можно было бы утверждать, что такое количество внимания, уделяемого решению одной проблемы непременно должно было дать положительные результаты, однако выпускники вузов, особенно инженерных специальностей, стабильно демонстрируют низкий уровень сформированности профессиональной иноязычной коммуникативной компетенции. Это объясняется рядом причин: недостаточной подготовкой в школе, обусловленной отсутствием преподавателей ИЯ (такое имеет место в городе, тем более распространено в сельской местности); мизерным количеством часов, отводимых на изучение ИЯ в вузе, особенно, техническом; отношением специалистов профильных кафедр, считающих необязательным вносить изменения в учебный план с целью введения вариативных дисциплин по изучению ИЯ на старших курсах; низкой мотивацией студентов, и прочими причинами. Проблема вза-

отношения между преподавателями и студентами занимает не последнее место в этом перечне.

Целью написания данной статьи является рассмотрение и предложение возможного пути разрешения проблемы обучения иностранному языку для специальных целей, обусловленной отношениями преподаватель-студент.

В традиционалистской образовательной парадигме преподаватель (педагог) рассматривается как субъект образовательного процесса. Именно педагог определяет цели и задачи курса обучения, отбирает содержание и методы обучения. Роль обучающегося быть объектом педагогического воздействия, прилежно выполнять инструкции преподавателя, пополнять багаж знаний и правильно отвечать на поставленные вопросы. Есть такие студенты, которым этого вполне достаточно: сдал экзамен и благополучно забыл всё, чему учили. Все довольны – преподаватели и студенты завершили работу по курсу. Все формальности соблюдены. Вопрос о том, удовлетворены ли все участники образовательного процесса или нет, не имеет большого значения.

Так происходит с изучением многих дисциплин, забыв которые, выпускники вузов об этом не сожалеют, понимая, что при необходимости, они могут обратиться к справочной литературе и довольно быстро восстановить в памяти всё, что необходимо. Однако, как показывает жизненный и преподавательский опыт, о незнании иностранного языка сожалеют чаще, чем о незнании другой дисциплины. Слишком велико бывает у человека желание свободно, без посредников, общаться на ИЯ как в профессиональной, так и в бытовой среде. Но учение в роли «объекта» не сформировало у бывшего студента активной позиции в учебно-познавательной деятельности, вследствие чего не актуализировалась потребность в самообразовании, а именно, «занятия языком», как это принято называть в обиходе.

В лично-ориентированной парадигме отношения между преподавателем и обучающимися строятся на субъект-субъектной основе с опорой на личный субъективный опыт обучающихся. Конечно, при таком обучении преподавателю приходится решать несколько иные задачи: не просто заложить основы языковых знаний и умений (которые при ограниченном количестве часов на младших курсах без последующего закрепления и пополнения, несомненно, забудутся к окончанию вуза), но и, основываясь на потребностях обучающихся, пробудить интерес к их постоянному накоплению и непрерывному самообразованию.

Таким образом, при обучении ИЯ преподавателю необходимо определить приоритетный мотив, на удовлетворение которого ориентирован студент: значимость будущей профессии, формирование общекультурных компетенций, приобретение научных знаний, академическая мобильность, и др. Поэтому одним из основных требований к организации образовательного процесса в контексте лично-ориентированного обучения должна стать готовность преподавателя определить и удовлетворить потребности студента.

Не случайно, Карл Роджерс, определяя ключевые составляющие гуманистического подхода к обучению, основывался на идее о том, что все люди от природы наделены способностью к учению, но учение может привести к достижению существенных результатов только в том случае, когда оно имеет личностную значимость для обучающегося и он активно вовлечен в процесс учения [Rogers, C.R. 1969. *Freedom to Learn*. Columbus, Ohio: Charles Merrill].

Процесс учения, инициированный самим обучающимся с опорой на разум и чувства, вероятнее всего, будет наиболее устойчивым и последовательным.

Известный психолог также подчеркивал, что творчество и самостоятельность в учении проявляются в ситуациях отсутствия критики и поощрения самостоятельного рефлексивного оценивания своей деятельности. Он писал: «Человека можно назвать образованным только в том случае, если он научился адаптироваться и изменяться; этот человек понимает, что сами знания не дают гарантии благополучия, что только процесс поиска знаний лежит в основе благополучия» [3].

Следовательно, для поддержания интереса к изучению ИЯ преподавателю необходимо предлагать такие задания, которые могли бы задействовать чувства и эмоции обучающегося, способствовали бы творчеству, поиску личностного смысла. Рекомендуется свести к минимуму критику, предоставить возможность выбора средств достижения цели задания, содействовать формированию у обучающихся собственных стратегий учения, навыков рефлексии.

Преподавателям необходимо отбирать такие методы обучения, которые имеют не только учебное, но и жизненное обоснование и могут считаться «компетентностными», по мнению авторов терминологического справочника по методике преподавания иностранных языков [2]. При этом формирование компетенций у студентов зависит от того, насколько активны они сами.

Активность студентов помогут поддержать активные методы обучения, которые согласно А.А. Вербицкому, влияют на мышление, восприятие и поведение обучающихся, повышая степень вовлеченности в процесс обучения, мотивируя к творчеству и формируя потребность к взаимодействию обучающихся между собой [1]. Ролевые игры, мозговой штурм, проектная работа, работа с кейсом, дискуссии, составление семантических карт, работа в парах и мини-группах отвечает принципам личностно-ориентированного обучения и повышают эффективность развития профессионально-прикладных навыков и умений в сжатые сроки.

В активных методах обучения, способствующих формированию субъектной позиции обучающегося в процессе изучения ИЯ для профессиональных целей, необходимо выделить значимость проблемного обучения, основным элементом которого служит проблемная ситуация, обладающая такими характеристиками, как:

- наличие интеллектуальных затруднений, преград для достижения целей, которые были поставлены условиями задачи;
- необходимость выбора из нескольких возможных ситуаций наиболее адекватного решения задачи;
- недостаток полных исходных данных условий задачи;
- столкновение интересов, различных точек зрения [2].

В процессе обучения иностранному языку познавательный интерес обучающихся изначально поддерживается творческими возможностями преподавателя, его умением связать изучаемый материал с историческим и культурным наследием страны изучаемого языка; затем более устойчивый интерес формируется на базе соответствующих мотивов, потребностей и активизации методов обучения; и, наконец, познавательный интерес к иностранному языку включается в общую систему ценностных ориентиров личности, в систему ее жизненных планов и целей. Включение в курс обучения заданий, связанных

с реальными профессиональными ситуациями на основе активных методов обучения позволяет не только повысить интерес к ИЯ, но и сохранить его на протяжении долгого времени.

Совместное решение проблемных задач не только сближает обучающихся, но и формирует чувство уверенности в себе, поскольку преподаватель доверяет им самостоятельно найти решение, не предлагая готовое. Необходимость самостоятельно находить, анализировать и структурировать нужную информацию способствует формированию автономности в учении. У обучающихся появляется чувство ответственности за свое учение. Следовательно, личность обучающегося приобретает качества субъекта, который сознательно и самостоятельно движется к достижению личностно-значимой цели.

Таким образом, проблема отношений «преподаватель-студент» в обучении иностранному языку для профессиональных целей может быть решена при условии, что преподаватель будет относиться к студенту как к равноправному субъекту образовательного процесса, будет учитывать его личный опыт и потребности, а также применять такие формы и методы обучения, которые актуализировали бы интерес к изучению иностранного языка специальности и активизировали способы формирования иноязычной профессиональной компетенции.

#### **Библиографический список.**

1. Вербицкий, А.А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход/ А.А. Вербицкий. – М., 1991. – 208 с.

2. Колесникова, И.Л., Долгина, О.А. Англо-русский терминологический справочник по методике преподавания иностранных языков/ И.Л. Колесникова, О.А. Долгина. – СПб.: Изд-во «Русско-Балтийский информационный центр «БЛИЦ», “Cambridge University Press”, 2001г. – 224 с.

3. Rogers, C.R. 1969. *Freedom to Learn*. Columbus, Ohio: Charles Merrill

4. Winetroube, S. & Kuznetsova, L. (eds) 2002. *Specialist English Teaching and Learning – The State of the Art in Russia*, Moscow. - The British Council/ Publishing House Petropolis.

*Муравлева Т.В. д.э.н., профессор, декан ФУСИ  
ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова*

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ И ИХ СПЕЦИФИКА В РОССИИ**

*Данная статья посвящена исследованию экономической природы специальных налоговых режимов, принципам их организации, функциям, которые они выполняют, а также специфическим особенностям их организации в России.*

Одной из серьезнейших проблем Российской экономики в современных условиях является недостаток у государства финансовых ресурсов, вызванный в определяющей мере низким поступлением налогов в бюджеты всех уровней. Без выполнения комплекса мероприятий по повышению собираемости налогов невозможно завершить структурную перестройку российской экономики, повысить инвестиционную активность, решить назревшие социальные проблемы в обществе.

В этих условиях основное внимание и законодательной и исполнительной власти и фискальных органов должно быть направлено именно на тех, кто

всеми правдами и неправдами скрывает свои доходы. В первую очередь речь идет о предприятиях, фирмах и предпринимателях работающих в сфере торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения, занимающихся ремонтно-строительными и другими видами деятельности. Это в основном представители малого бизнеса и индивидуальные предприниматели. Российским представителям малого бизнеса предоставлены достаточно широкие права и возможные варианты налогообложения. Они могут применять так называемый общий или традиционный режим налогообложения. При этом они просто уплачивают налоги и сборы установленные НК РФ и иными федеральными законами и аналогичны налогам и сборам, подлежащим уплате организациями всех форм собственности и физическими лицами.

В то же время, наряду с общим режимом налогообложения существуют особые, отличающиеся от общей системы налогообложения налоговые режимы, применение которых освобождает налогоплательщиков от уплаты ряда федеральных, региональных и местных налогов и сборов и которые относятся к специальным режимам. Предпринимательство нуждается в государственной поддержке, предоставлении налоговых льгот, а в ряде случаев и в создании упрощенных систем налогообложения, учета и отчетности. Специальные налоговые режимы это важный элемент налоговой системы, оказывающий стимулирующее воздействие на предпринимательскую активность отдельных групп налогоплательщиков.

Специальным налоговым режимом признается особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке установленных налоговым кодексом и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами. Эта емкая формулировка достаточно полно характеризует юридическое понятие специального налогового режима. Вместе с тем, в экономическом смысле она не указывает на какую-либо специфическую особенность такого порядка исчисления и уплаты налогов.

При этом должны быть определены следующие элементы налогообложения: объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога. Иные особые правила применения специального режима налогообложения могут содержаться в каких-либо иных федеральных законах. Специальный налоговый режим, по сравнению с общим режимом налогообложения, можно рассматривать в качестве особого механизма налогового регулирования определенных сфер деятельности.

Специальный налоговый режим следует рассматривать с двух методологических позиций: как организационно-финансовую категорию управления объективными налоговыми отношениями и как особую форму (механизм) налогового регулирования.

Как организационно-финансовая категория, специальный налоговый режим также имеет две особенности:

- с одной стороны, ее содержание составляет движение стоимости (объективные финансовые отношения) в налоговой форме;
- с другой стороны, — это категория особой организации налогообложения, строящаяся на специальных принципах, и управления налоговым процессом в строго определенных сферах деятельности (субъективная сущность).

Специальный налоговый режим (СНР) обладает следующими типичными, характерными чертами.

1) СНР обычно применяются налогоплательщиками, попадающими под определенные категории либо присущи иные критерии отбора для права применения СНР;

2) СНР с особым порядком исчисления и уплаты налогов и сборов, могут быть установлены на определенный период времени;

3) СНР могут иметь разный, но они как правило формируют льготный характер действия налогового механизма, предоставляющего определенные экономические преимущества отдельным субъектам хозяйствования;

4) цели и механизмы введения специальных налоговых режимов должны подчиняться единым требованиям проведения налоговой политики государства;

5) установление и введение в действие специальных налоговых режимов не означает введение в действие новых налогов.

Формулировка характерных черт специального налогового режима позволяет дать следующее определение понятию его экономической сущности.

Специальным налоговый режим - это законодательно установленный льготный порядок применения налогового механизма в целях реализации задач налоговой политики.

Согласно действующему законодательству в России к специальным налоговым режимам относятся:

- упрощенная система налогообложения;
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- патентная система налогообложения;
- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог).

Специальные налоговые режимы, как правило, используют при налогообложении субъектов малого предпринимательства. Исключение составляет система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции. Эта система предназначена для зарубежных предприятий, осуществляющих добычу полезных ископаемых на территории РФ. Как правило, в основе соглашения лежит договор между государством и зарубежной добывающей компанией об условиях деятельности на территории нашей страны по поиску, разведке, а также добыче полезных ископаемых. Следовательно, к малому бизнесу этот специальный налоговый режим не относится, и рассмотрение его мы вынесем за рамки данного исследования. Для определения роли всех остальных специальных налоговых режимов необходимо провести анализ субъектов малого предпринимательства, их распределения по видам применяемых специальных налоговых режимов.

Исследование систем налогообложения малого бизнеса логичнее всего начать с определения наиболее популярной системы среди предпринимателей без образования юридического лица. Статистические данные свидетельствуют о том, что представителей малого бизнеса, желающих вести учет по традиционной системе налогообложения, практически в два раза ниже числа предпринимателей без образования юридического лица, фактически ее использующих.

Прослеживается желание налогоплательщиков-представителей малого бизнеса перейти на уплату единого налога на вмененный доход. Для малого бизнеса характерно стремление отказа от общепринятой системы налогообложения и переход на использование специальных налоговых режимов систем налогообложения.

Если исследовать методологические основы применения специальных налоговых режимов, то их надо рассматривать и с позиции финансовой категории управления налоговыми отношениями, и с позиции особой формы или механизма налогового регулирования.

Как финансовая категория, специальный налоговый режим можно представить с различных позиций:

- с позиции движения стоимости в налоговой форме;

- с позиции особой организации налогообложения, которая строится на специфических принципах и распространяется на определенные сферы деятельности или определенную группу налогоплательщиков.

Исследуя специальный налоговый режим с позиции движения стоимости в налоговой форме необходимо опираться на четкую позицию в вопросе функции налогов и, в частности, функции специальных налоговых режимов. Данный вопрос является дискуссионным, рассмотрение его в научной литературе различными авторами неоднозначно. Однако, наиболее распространенная точка зрения предполагает деление на фискальную и экономическую (регулирующую) функции. Вполне возможно транспортное регулирование данной трактовки на специальные налоговые режимы, которые являясь налоговыми по своей природе, на практике выполняют аналогичные функции.

Однако специальные налоговые режимы имеют свою, характерную исключительно для них уникальность, специфику. В основе их природы лежит понимание единого налога. Взимание единого налога не освобождает его налогоплательщиков от обязанности уплаты ограниченного числа других налогов, которые нельзя включать в совокупный единый платеж. Это связано с отсутствием прямой связи с производством и реализацией базовой продукции, служащей основанием для перевода на специальный налоговый режим, а также в силу особой значимости, специфики и строго целевой направленности налогов.

Особенностью специальных налоговых режимов в нашей стране является то, что целью их существования является не только введение особых условий налогообложения на определенной территории, но и предоставление льготных условий налогообложения предпринимателям, занимающимся отдельными видами хозяйственной деятельности, или даже отдельным отраслям материального производства.

Таким образом, специальный налоговый режим в России позволяет попутно с льготным налогообложением упростить порядок взимания налогов. В конечном счете, это позволит обеспечить достижение положительного результата проведения налоговой реформы в нашей стране.

К отрицательным последствиям введения специальных налоговых режимов можно отнести то обстоятельство, что они приводят к предоставлению преимуществ одним хозяйствующим субъектам за счет других. Это нарушает основополагающие принципы построения налоговой системы и часто приводит к результатам, прямо противоположным тем, ради достижения которых устанавливались эти налоговые режимы.

*Муравлева Т.В., д.э.н., профессор, декан ФУСИ*  
*Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова*  
**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ**  
**ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ**

*Представленная статья посвящена вопросам управления финансовыми потоками пенсионных фондов. При этом исследуется не только движение финансовых ресурсов Государственного пенсионного фонда, но в статье находят отражение и особенности финансовых потоков негосударственных пенсионных фондов.*

В процессе индивидуального кругооборота в пенсионных фондах деньги выступают в свойственных им функциях: меры стоимости, средства обращения и платежа, а также средства накопления. Движение денег в наличной и безналичной формах образует денежный оборот пенсионного фонда и является объектом макро- и микроэкономического регулирования.

Активные формы управления денежными потоками позволяют пенсионным фондам получить дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно его денежными активами. Для оптимизации объёма денежных средств, необходимых пенсионному фонду, целесообразно оценить: общую величину денежных средств и их эквивалентов; какую их часть следует держать на расчётном счёте в банке, а какую в форме быстрореализуемых активов; когда и в какой сумме осуществлять взаимную трансформацию денежных средств и быстрореализуемых активов.

Таким образом, оборотные активы в процессе кругооборота последовательно трансформируются в материальный, финансовый и денежный виды. Использование денежных средств в страховой, инвестиционной и финансовой деятельности предполагает получение положительного экономического эффекта при условии рационального их использования. Цель управления финансовыми потоками в пенсионных фондах – их эффективность и рациональное использование, что должно привести к двум взаимообусловленным состояниям.

Характеристикой экономического эффекта в деятельности пенсионного фонда выступает «чистый денежный поток» как разница между совокупными объёмами входящего и исходящего финансового потока. Рост чистого финансового потока в отчётном периоде характеризует базу формирования его в последующем периоде. С расширением объёмов использования денежных средств и соответственно объёма совокупного денежного потока пенсионного фонда возникают различные тенденции формирования суммы и уровня чистого денежного потока.

Финансовая деятельность призвана увеличивать денежные средства в распоряжении пенсионного фонда для финансового обеспечения основной и инвестиционной деятельности. По каждому направлению деятельности нужно подвести итоги. Плохо, когда по текущей деятельности будет преобладать отток денежных средств. Это говорит о том, что полученных денежных средств недостаточно для того, чтобы обеспечить текущие платежи пенсионного фонда. Если к тому же наблюдается отток денежных средств по инвестиционной деятельности, то снижается финансовая независимость предприятия.

Одним из условий финансового благополучия пенсионного фонда является сбалансированность притока и оттока финансовых средств. Чрезмерная величина денежных средств говорит о том, что реально пенсионный фонд терпит

убытки, связанные с обесценением денег, а также с упущенной возможностью их выгодного размещения. Это говорит о том, что необходимо управлять движением финансовых потоков, а для этого анализируется доля денежных средств в составе текущих обязательств, то есть определяется коэффициент абсолютной ликвидности по формуле: денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + краткосрочные обязательства.

Денежные потоки пенсионного фонда характеризуются длительным периодом оборота, а также неравномерностью поступления и расходования денежных средств по временным интервалам, что приводит к формированию значительных объёмов временно свободных денежных активов, которыми необходимо управлять, которые необходимо инвестировать, в противном случае они будут приобретать характер непроизводительных активов и будут терять свою стоимость во времени. Поэтому эффективность управления финансовыми потоками заключается в первую очередь в обеспечении инвестиционного дохода пенсионных вложений.

Инвестиционная деятельность пенсионного фонда также характеризуется движением денежных средств на фондовом и финансовом рынках. В отношении инвестиционной деятельности существуют различия между Пенсионным фондом РФ и негосударственными пенсионными фондами. Пенсионный фонд РФ не имеет права самостоятельно средства пенсионных накоплений.

У негосударственных пенсионных фондов прав и полномочий в отношении инвестирования пенсионных накоплений значительно больше. Негосударственные пенсионные фонды вправе размещать пенсионные накопления не только через управляющие компании, но и самостоятельно. Однако возможностей обеспечения гарантии сохранности пенсионных накоплений у негосударственных пенсионных фондов значительно меньше из-за ограниченностей финансовых инструментов для инвестирования. В то же время инвестирование пенсионных накоплений предполагает долгосрочный характер, а это обстоятельство ставит пенсионные фонды в более привилегированное положение по сравнению с прочими инвесторами.

Эффективное управление финансовыми потоками способствует снижению риска неплатёжеспособности пенсионного фонда, который может возникнуть как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени. Фактор риска – основной атрибут при формировании денежных потоков, он должен обязательно управляться в пенсионном фонде. Оптимизация финансовых потоков – это процесс выбора наилучших вариантов поступлений и направлений средств при планировании и регулировании в процессе исполнения плана по отдельным критериям.

Целями оптимизации финансовых потоков пенсионных фондов являются: обеспечение сбалансированности финансовых потоков; обеспечение синхронности формирования финансовых потоков во времени; обеспечение роста чистого финансового потока в пенсионном фонде.

На результаты пенсионного страхования отрицательно влияют как дефицитный, так и избыточный финансовые потоки. Отрицательные последствия дефицитного финансового потока пенсионного фонда – это снижение его ликвидности, уровня платёжеспособности, рост длительности финансового цикла и пр. Отрицательные последствия максимального финансового потока – это потеря реальной стоимости временно свободных финансовых ресурсов от инфля-

ции, потери дохода неиспользуемой части финансовых активов при краткосрочном инвестировании, что отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов при осуществлении пенсионного страхования.

В процессе оптимизации финансовых потоков пенсионных фондов во времени возможно использование двух методов: выравнивание и синхронизация. Выравнивание финансовых потоков – это сглаживание их величины по интервалам времени, что позволяет устранить различия в формировании финансовых потоков.

Синхронизация финансовых потоков обеспечивает повышение уровня корреляции между избыточными и дефицитными финансовыми потоками. Результаты этого метода оцениваются с помощью коэффициента корреляции, который в процессе оптимизации должен стремиться к значению «+1».

Рост чистого финансового потока характеризует рост эффективности пенсионного страхования. Максимизация чистого финансового потока пенсионных фондов должна обеспечиваться за счёт следующих мероприятий:

- снижения постоянных издержек;
- снижения переменных издержек;
- осуществления эффективного налогового менеджмента, обеспечивающего снижение суммарных налоговых выплат на законных основаниях;
- осуществления эффективной тарифной политики и использования оптимальных пенсионных схем (только для негосударственных пенсионных фондов), обеспечивающих повышение доходности операционной деятельности пенсионных фондов;
- усиления претензионной работы (взыскание штрафных санкций);
- проведения эффективной рекламной работы (для расширения участия в дополнительных программах пенсионного страхования);
- увеличение поступлений денежных средств из заинтересованных финансовых источников;
- увеличения притока финансовых ресурсов за счёт повышения эффективности инвестиционной и финансовой деятельности пенсионного фонда.

Эффективность управления финансовыми потоками в пенсионном страховании определяется следующими положениями:

1. Финансовые потоки пенсионного фонда обслуживают операционную, финансовую и инвестиционную деятельность. Эффективно организованные финансовые потоки являются предпосылкой для достижения высоких конечных результатов в пенсионном страховании;

2. Эффективное управление финансовыми потоками – залог финансового равновесия. Синхронизация финансовых потоков обеспечивает ускорение реализации стратегических целей развития пенсионного фонда;

3. Рациональные финансовые потоки способствуют повышению ритмичности операционного процесса, обеспечивают рост накопления;

4. Эффективное управление финансовыми потоками – залог снижения риска неплатёжеспособности пенсионного фонда. Синхронизация финансовых потоков позволяет устранить неплатёжеспособность страховщика;

5. Новые формы управления финансовыми потоками позволяют пенсионному фонду получать дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно финансовыми активами. Эффективное использование временно

свободных финансовых средств, проведение взвешенной и рациональной инвестиционной политики способствуют получению высокого и стабильного инвестиционного дохода, а следовательно, обеспечивают своевременность и полноту пенсионных выплат.

*Муравская Е.А., канд. юрид. наук, доцент  
Заместитель директора по учебной работе*

*Российский государственный социальный университет  
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕФОРМИРОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: НАПРАВЛЕНИЯ И ПОРЯДОК РЕГУЛИРОВАНИЯ**

*В статье рассмотрены проблемы формирования инновационных подходов к реформированию управления жилищно-коммунальным хозяйством. Проанализированы характерные особенности и направления реформирования управления жилищно-коммунальным хозяйством. Выявлена и обоснована необходимость изменения правового регулирования управления жилищно-коммунальным хозяйством, предложены изменения в законодательные акты, которые необходимо принять в данной сфере.*

Реформирование управления жилищно-коммунальным хозяйством в настоящее время имеет важное значение, поскольку развитие данной сферы управленческой деятельности необходимо для обеспечения достойного уровня жизни населения. Реформирование управления жилищно-коммунальным хозяйством должно осуществляться с учетом инновационных подходов. Инновационность подхода к реформированию управления жилищно-коммунальным хозяйством должна обеспечить конкурентоспособность жилищно-коммунального хозяйства, что является важным моментом на современном этапе развития экономики страны. Необходимость инновационного подхода к реформированию управления жилищно-коммунальным хозяйством объясняется тем, что традиционный подход к управлению приводит к неудовлетворенности населения качеством услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Правовое регулирование реформирования управления жилищно-коммунальным хозяйством основывается на Жилищном кодексе РФ [1] и принятых в соответствии с ним федеральных законах, а также подзаконных нормативных актах. В соответствии с Конституцией РФ жилищное законодательство находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, к источникам регулирования управления жилищно-коммунальным хозяйством относятся законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, нормативные правовые акты органов местного самоуправления.

Деятельность по обеспечению прав граждан в сфере жилищно-коммунального хозяйства регулируется законом Российской Федерации «О защите прав потребителей» [2]. Соблюдение данного нормативного акта является особо важным, так как рынок жилищно-коммунальных услуг весьма востребован и защита интересов потребителей этих услуг – защита интересов большинства граждан нашего государства.

В рамках реформирования управления жилищно-коммунальным хозяйством следует изменить методы управления жилищно-коммунальным хозяйством и систему взаимоотношения органов управления на различных уровнях.

В настоящее время управление ЖКХ осуществляется в соответствии с Постановлением «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность»[3].

При осуществлении реформирования управления жилищно-коммунальным хозяйством следует особое внимание уделить качеству управленческой деятельности в связи с этим необходимо усилить ответственность органов исполнительной власти как на федеральном уровне, так и региональном и муниципальном уровнях.

Важным направлением реформирования управления жилищно-коммунальным хозяйством является создание государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Основными целями создания Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства являются создание безопасных и благоприятных условий проживания граждан, и стимулирование реформирования жилищно-коммунального хозяйства, формирования эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрения ресурсосберегающих технологий путем предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда, осуществления информационно-разъяснительной и иной деятельности, направленной на просвещение граждан в сфере жилищно-коммунального хозяйства, содействие в подготовке кадров в сфере жилищно-коммунального хозяйства[4].

В процессе реформирования жилищно-коммунального хозяйства органам власти необходимо обеспечить непрерывность процесса управления жилищно-коммунальным хозяйством, включая выполнение комплекса мероприятий, направленных на обеспечение сохранности информационных и финансовых ресурсов в процессе смены управляющих организаций, контроля ситуации в жилищной сфере, в том числе защиту интересов собственников жилья от недобросовестных действий жилищно-коммунальных предприятий.

При реформировании жилищно-коммунального хозяйства ведущим направлением является законоотворческая деятельность. Законоотворчество в данной сфере осуществляется на основе действующего Жилищного кодекса и принятых в соответствии с ним законов. Необходимым условием инновационного подхода к реформированию в сфере ЖКХ является принятие Федерального закона «О государственных минимальных стандартах в сфере жилищно-коммунального хозяйства». Данный акт не только бы установил стандарты в сфере жилищно-коммунального хозяйства, но и гарантировал бы защиту интересов населения. Во избежание пробелов в сфере правового регулирования реформирования жилищно-коммунального хозяйства необходимо также принять специальный закон, который обозначит основные направления реформирования в данной сфере и урегулирует разграничение полномочий субъектов, участвующих в данной деятельности – Федеральный закон «О реформировании управления жилищно-коммунальным хозяйством в Российской Федерации». Данный нормативный акт должен содержать в себе четкий порядок реализации тех положений Жилищного кодекса, которые ре-

гулируют положения управления жилищно-коммунальным хозяйством.

Особое внимание следует уделить регулированию информационной составляющей управленческой деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Информационная деятельность должна включать в себя информирование населения об управленческой деятельности и путях ее реформирования, участия в управлении жилищно-коммунальным хозяйством отдельных заинтересованных лиц, общественных и государственных организаций и объединений этих лиц.

В качестве заключения следует отметить, что реформирование жилищно-коммунального хозяйства – важное и многоаспектное направление деятельности государственных и муниципальных органов власти. Подход к реформированию ЖКХ состоит в решении задач первого порядка: монополизация ЖКХ и формирование конечного потребителя, следствием чего станет изменение тарифной политики; а также решению задач второго порядка – ресурсосбережение и формирование условий привлечения инвестиций [5, с. 191].

#### **Библиографический список.**

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
2. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
3. Постановление ВС РФ от 27.12.1991 № 3020-1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальной собственности» // СПС «КонсультантПлюс», 2014
4. Федеральный закон от 21.07.2007 № 185-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» // СПС «КонсультантПлюс», 2014
5. Ярмонова Е.Н. Понятие и специфические черты сферы жилищно-коммунального хозяйства // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. № 11. С. 187-191.

*Муругова В.В., кандидат философских наук, доцент*

*Казанский кооперативный институт Российского университета кооперации*

#### **СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЗАВИСТИ**

*В статье акцентируется внимание на важности изучения вопросов социальной зависти для жизни современного общества. Анализируются основания существования зависти в обществе, даются принципиальные подходы к ее типологии.*

Перемены, произошедшие в обществе за последние десятилетия, характеризуются чередой социально-экономических, политических и иных трансформаций общества, сопровождаются ломкой общественных и идеологических устоев, неизбежно приводящих к кризису ценностей, отрицанию авторитетов. Образ успеха, понимаемый в основном как материальное богатство, активно тиражируется в СМИ и становится частью массового сознания. Стремление соответствовать идеалам общества неизбежно активизирует зависть, а это, в свою очередь, ведет к росту напряжения в обществе.

Феномен зависти в последнее время стал активно изучаться<sup>1</sup>.

Г.В. Бескова определяет зависть как признание превосходства, успеха или более высокого благополучия другого человека, сопровождающееся чувством досады, раздражения, недовольства, а иногда и враждебности к происходящему<sup>2</sup>. В «Толковом словаре русского языка» С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой зависть определяется как чувство досады, вызванное благополучием, успехом другого<sup>3</sup>. В аналогичном духе трактуют зависть и другие исследователи.

Цель данной статьи – расширить наши представления о феномене зависти путем раскрытия ее социально-философских основ и типов. Прежде чем говорить о зависти, необходимо обратиться к одному из важнейших философских вопросов – что такое человек?

К. Юнг считал, что человек – это сплечение противоположностей. Человек – это борьба, и эту борьбу можно рассматривать как ряд ступеней, ведущих от животных проявлений к человеческому. Человек становится человеком не сразу. Часто человек целиком растворяется в наличной социальности, он живет как все, безответственно, без душевного напряжения. Человек принадлежит к природе и как бы отторгнут от нее. Он наделен инстинктами, но они не выполняют роль безотказных стимуляторов поведения.<sup>4</sup>

Восхождению человека препятствуют внутренние факторы: это, во-первых, его внутренняя жизнь, его чувства, его психологические состояния, инстинкты, которые стремятся подавить его.

Во-вторых, это непрерывный процесс искажения реалий психической жизни человека, всего того, что он чувствует, о чем мыслит, чего хочет.

В-третьих, это пустота, источником которой служит нереализованность человека. Х. Плеснер считает, что человек устроен таким образом, что всегда стремится стать не таким, каков он есть в данный момент. Он не знает покоя, не ведает пристанища, переходит от одного превращения к другому. По словам Плеснера, жизнь человека снова и снова рассыпается у него в руках, он постоянно носит в себе раскол, перелом, пустоту, пропасть, конфликт.<sup>5</sup> На наш взгляд, именно выше приведенные аспекты существования человека являются источником зависти. Чем менее реализован потенциал человека, тем больше возникает у него оснований для зависти. Творческий человек, сумевший реализовать себя в различных видах деятельности, подвержен зависти в гораздо меньшей степени.

Итак, зависть – это особый режим сознания человека, который за-

<sup>1</sup> См.: Ильин Е.П. Психология зависти, враждебности и тщеславия. – СПб, Питер, 2014; Г. Шек Зависть: теория социального поведения. М., ИРИСЭН, 2010; Бескова Т.В. Социальная психология зависти. Саратов, 2010; ; Муругова В.В. К вопросу о феномене зависти. – В кн: Инновационное развитие общества в период модернизации. Материалы международной научно-практической конференции. 24 марта 2014 г. Саратов 2014.

<sup>2</sup> Бескова Г.В. . Соотношение зависти в коммуникативной интолерантности в студенческом возрасте (гендерный аспект) Электронный научно-образовательный журнал ВГПУ «Грани познания» № 2 (12), июнь 2011., с.1

<sup>3</sup> Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М.: Азъ, 1992, с.17.

<sup>4</sup> Гуревич И.С. Философия. Учебник для психологов. Москва-Воронеж, 2004, с.827.

<sup>5</sup> Плесснер Х. Ступени органического в человеке.. – В кН.: Проблемы человека в западной философии. М., 1988.

ключается в ощущении недовольства, страдания и озлобления, вызванных успехами других людей.

Г. Шек считает, что человек не смог бы существовать в обществе без зависти. «Утопия общества, свободного от зависти, в котором не будет для зависти никаких оснований, вряд ли сменится на полностью утопический план искоренения зависти из человеческой природы с помощью системы образования, несмотря на то, что до сих пор социальные эксперименты людей по созданию общества второго типа были гораздо более успешными по сравнению с экспериментами стремившихся создать общество равных и независтливых»<sup>6</sup>.

Мы также придерживаемся мнения, что зависть неистребима. Конечно, нарастание патологических составляющих зависти в обществе опасно. Но все же даже при исчезновении многих социальных пороков в обществе зависть все равно останется. Поэтому необходимо изучение зависти с целью воздействия на нее.

Можно выделить следующие основания зависти:

- социально-философские - зависть коренится в природе человека вследствие его нецелостности, несовершенства, постоянной устремленности к будущему.

- экономические - зависть коренится в социальной дифференциации и социальной стратификации общества, в преобладающем настроении на потребление и обогащение, в различных условиях жизни людей;

- социологические основания – они заключаются в многообразии форм и видов человеческой деятельности и поведения;

- психологические основания – заключаются в многообразии человеческих устремлений, нюансах человеческой психики, мотивов и установок, сомнений и тревог;

- культурные основания – они кроются в различных представлениях об успехе и процветании, о достойной жизни в культуре разных народов, в различных ценностях, идеалах и сложившихся нормах поведения.

Можно выделить разные типы зависти.

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

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

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

В заключении хотелось бы отметить, что выше перечисленные аспекты

<sup>6</sup> Шек Г. Зависть. Теория социального поведения, - М.:ИРИСЭН, 2010, с.26.

зависти не исчерпывают всего многообразия данного понятия, требуются дальнейшие теоретические и практические исследования по выявлению структуры, типов зависти и ее последствий для человеческой жизнедеятельности, а также для жизни общества в целом.

*Муха В.Н. к.соц.наук, доцент кафедры Социологии, правоведения и работы с персоналом.*

*Литовка В.А., ст. преподаватель кафедры Социологии, правоведения и работы с персоналом*

*ФГБОУ ВПО Кубанский государственный технологический университет*  
**АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИДЕОЛОГЕМ, ФОРМИРУЮЩИХ РЕГИОНАЛЬНУЮ ИДЕНТИЧНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

*На основе дискурс-анализа материалов, размещенных на официальном сайте губернатора Краснодарского края А.Н. Ткачева, были выявлены основные идеологиемы, формирующие региональную идентичность полиэтничного региона.*

Современные трансформационные процессы, протекающие в российском обществе, актуализируют проблемы идентификационных рисков, становления общероссийской идентичности, которая предполагает совмещение разных видов идентичности в условиях формирующейся гражданской нации.

С целью выявления основных идеологем, формирующих социальную идентичность в полиэтничном пространстве Краснодарского края был проведен дискурс-анализ выступлений губернатора Краснодарского края Александра Николаевича Ткачева.

Для исследования социальной идентичности с помощью дискурс-анализа был использован конструктивистский подход.

Социальная идентичность, с позиции данного подхода, есть одна из форм отражения социальной реальности.

Целью дискурс-анализа было выявление основных идеологем, формирующих социальную идентичность населения Краснодарского края.

Для описания и анализа групповой идентичности можно выделить следующие параметры описания дискурсивных стратегий: контексты проблематизации и актуализации; идеологиемы, формирующие групповую идентичность; легитимирующая аргументация.

В данном случае анализируемый дискурс разворачивается в рамках возрождения казачества как национальной идеи Кубани, и проводившихся в связи с этим различных мероприятий.

Актуализация возрождения казачества в Краснодарском крае как действующей силы проявилась особенно остро в связи с Олимпиадой и как следствие с увеличением незаконной миграции и ухудшением криминогенной обстановки.

Таким образом, можно выделить следующие **идеологиемы, формирующие образ казачества**: казачество как военная дружина, основная цель которой поддержание правопорядка; казачество как национальная группа, национальная группа; казачество как пласт культуры своими традициями, религией, историей.

Можно сделать вывод, что сегодня казачество в Краснодарском крае пытаются перевести на иной уровень развития. Сегодня казачество пытаются презентовать не только как достопримечательность региона, как средство формирования имиджа края, но и как действующую силу.

**Идеологемы, связанные с гордостью за достигнутые результаты в разных сферах:** Краснодарский край стал первым в России, где была обеспечена необходимая законодательная база в отношении казачества; Кубань всем доказала...; Наш, кубанский опыт взят за основу на самом высоком уровне; Мы можем гордиться тем, что с нас берет пример вся Россия; Наш край совершил рывок от аграрной окраины до лидирующего региона России.

Декларирование достигнутых высоких результатов в различных сферах и областях жизнедеятельности края, способствует формированию позитивной групповой идентичности

При этом подобные позитивные результаты развития формируют положительный образ существующей власти, сплачивают с ней народ.

**Идеологемы, подчеркивающие историческое и культурное своеобразие региона:** история казачества; плодородная Кубанская земля; Кубань – южные морские ворота России.

В данном случае региональная идентичность формируется на основе социокультурных особенностей региона, специфики его исторического развития.

**Идеологемы, формирования общечеловеческих ценностей:** любовь к Родине через почитание ее символов; единство народа на основе общности ценностей; православная вера как основа объединения и самоидентификации народа.

Патриотизм выступает как основа формирования социальной идентичности. На процесс актуализации патриотических чувств оказывает влияние множества факторов. Чувство патриотизма, как и социальная идентичность, имеет несколько уровней проявления.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что выделенные идеологемы в целом формируют позитивную региональную идентичность.

*Работа выполнена в рамках проекта «Идентификационные риски в полиэтническом пространстве региона», поддержанного грантом Президента РФ (МК-4165.2013.6)*

**Мухранов Р.Н.**

*Уральский государственный экономический университет*  
**К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ПРАВИЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО  
ПЛАНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

*В данной работе рассмотрены теоретические основы бюджетирования. Выявлены проблемы бюджетирования и возможные пути их решения.*

*«Цивилизация – это стадия развития общества, на которой ничего нельзя сделать без финансирования».*

В современных условиях хозяйствования промышленные предприятия России вынуждены искать более эффективные методы контроля за результатом финансово-хозяйственной деятельности, используя весь арсенал инструментов финансового менеджмента, одним из которых является краткосрочное финансовое планирование, называемое бюджетированием.

Бюджетирование рассматривается как целостная система выбора тактических целей планирования на уровне предприятия, разработки планов, включающих в себя сметы затрат и доходов будущих операций и контроля исполнения этих планов.

Основная задача бюджетирования заключается в повышении эффективности работы предприятия на основании целевой ориентации и координации всех событий, охватывающих изменение хозяйственных средств и их источников, выявлении рисков и снижения их уровня, а также повышении гибкости в функционировании экономического субъекта. Следует отметить, что формирование бюджета предприятия является основным инструментом краткосрочного финансового планирования, определяющим источники и направления использования денежных средств. При этом бюджет, являясь методом регулирования экономики предприятия, позволяет не только управлять финансами, но и гармонизировать отношения как внутри хозяйствующего субъекта, так и с внешней средой.

Однако внедрение системы бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий связано с рядом проблем:

- отсутствием единообразия в методологии и методике комплексного финансового планирования, учета и анализа экономических показателей;
- разнообразием методических подходов к составлению прогнозного бухгалтерского баланса, выступающего индикатором перспектив финансового состояния экономического субъекта;
- различием специфических особенностей при формировании бюджета предприятия в зависимости от его масштабов и направления деятельности.

В этой связи весьма актуальной является проблема разработки и внедрения бюджетирования, позволяющего планировать и контролировать экономический результат деятельности промышленного предприятия непосредственной увязке с принципами и методами бухгалтерского учета.

Одной из главных функций управления промышленным предприятием является планирование его деятельности с последующим контролем за реализацией принятых планов. Следует отметить, что если в условиях социалистической системы управления основой методологии планирования являлась его централизация по принципу «сверху вниз», то для рыночных отношений основным требованием эффективного управления выступает планирование согласованной работы всех подразделений предприятия в целях организации эффективного поступления и использования его активов, обеспечивающее динамичное развитие бизнеса. Существенное возрастание роли внутрифирменного планирования в условиях рыночных отношений связано с тем, что потенциальные инвесторы решаются на финансирование предприятия, только тщательно взвесив все возможные риски, и останавливаются на предполагаемом варианте производства конкурентоспособной продукции на основе поиска, оценки и отбора всех возможных альтернатив оптимального использования ограниченного количества ресурсов.

Оперативное планирование работы предприятия и последующий контроль исполнения плановых заданий невозможны без формирования бюджета, как основного инструмента гибкого управления, обеспечивающего высшее руководство точной, полной и своевременной информацией о реализации мероприятий по достижению целей развития хозяйствующего субъекта.

Трудности становления прогнозирования и планирования на предприятиях в настоящее время обусловлены как современной законодательной базой, так и тем, что решения, принятые в сфере прогнозирования и планирования не всегда имеют достаточное научное и правовое обоснование, экономическая мо-

дель прогнозирования и планирования окончательно не определена, а конкретный механизм прогнозирования, анализа, инвестиционной политики нуждается в коррективах.

Методология анализа результатов деятельности предприятий, а также прогнозирование и планирование финансового состояния как важнейшие элементы менеджмента становятся на российских предприятиях особой сферой специальных прикладных исследований, поскольку рыночные условия требуют достоверной, надежной информации для хозяйствующих субъектов.

Сущность прогнозирования и планирования на предприятиях заключается в том, что:

- прогнозирование и планирование выступают как непрерывный процесс принятия управленческих решений, в ходе которого устанавливаются и постоянно уточняются цели и задачи развития предприятия; определяются стратегия и политика их достижения: разрабатываются детальные планы, в которых скоординировано выполнение показателей, отражающих самые различные аспекты развития экономики предприятия.

В рамках рыночной системы главным координатором действий ее участников являются цены. Они определяют выгодные для продавцов и покупателей объемы и способы производства и потребления товаров. Хозяйствующие субъекты, как участники рыночной системы подчиняются ценовому механизму, закону спроса и предложения, не имея возможности игнорировать его действие.

Но подчиняясь законам рынка, предприятия стремятся к самостоятельному принятию решений, их поведение, как правило, является осознанным. Планирование используется во внутренней среде хозяйствующих субъектов, где механизмы планирования являются преобладающими, и в сфере хозяйственных субъектов рыночной деятельности, где наряду с рыночными инструментами, механизмами работают механизмы планирования.

Планирование на предприятии – это управленческая деятельность, отражаемая в планах и фиксирующая будущее состояние объекта менеджмента в текущие моменты времени.

Основными принципами планирования являются единство, непрерывность, гибкость, точность. Планирование деятельности предприятия основано на том, что во внутренней его среде механизм цен почти полностью вытеснен решениями предпринимателей и менеджеров, которые осознанно определяют основные направления и параметры внутрифирменной деятельности. Следовательно, внутренняя природа компании в целом базируется на системе плановых решений. Поведение работников предприятия оказывается под контролем управляющих.

Применяя планирование, компания избегает тех издержек, которые она имела бы, если все действия внутри нее совершались на основе купли-продажи, поскольку любой торговой сделке сопутствуют транзакционные издержки: затраты на поиски покупателя и/или продавца, проведение переговоров о предмете сделки, оплата услуг консультантов и т.п., не говоря уже о налоговых последствиях. Ликвидируя отношения купли-продажи, предприятие устраняет излишние затраты.

Любое предприятие не может отказаться от планирования, поскольку оно тогда не способно понимать будущие задачи, не может рассматривать хозяйствование как единый непрерывный процесс, где текущие действия органи-

чески связаны с будущими, теряет ориентацию в хозяйственном мире, руководствуется лишь краткосрочными интересами и не представляет самого смысла происходящих событий, не в состоянии определить основные потребности рынка, оказывается в более слабой позиции по сравнению с теми участниками рыночной деятельности, которые уделяют планированию должное внимание.

Применение планирования функционирования предприятий и их деловых отношений обеспечивает важные преимущества: открывает возможность использования будущих благоприятных условий, конкретизирует появляющиеся проблемы, подготавливает компанию к внезапным изменениям внешней среды, стимулирует управляющих к практической реализации принятых решений.

В современном мире многообразных и сложных экономических процессов и взаимоотношений между гражданами, предприятиями, финансовыми институтами, острой проблемой является эффективное вложение капитала с целью его приумножения, или инвестирование. Экономическая природа инвестиций обусловлена закономерностями процесса расширенного воспроизводства и заключается в использовании части дополнительного общественного продукта для увеличения количества и качества всех элементов системы производительных сил общества. Источником инвестиций является фонд накопления, или сберегаемая часть национального дохода, направляемая на увеличение и развитие факторов производства, и фонд возмещения, используемый для обновления изношенных средств производства в виде амортизационных отчислений.

Таким образом, все инвестиционные составляющие формируют структуру средств, которая непосредственно влияет на эффективность инвестиционных процессов и темпы расширенного воспроизводства. Формирование бюджета предприятия является основным инструментом краткосрочного финансового планирования, определяющим источники и направления использования финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта. При этом бюджет, являясь методом регулирования экономики предприятия, позволяет не только управлять финансами, но и гармонизировать отношения как внутри хозяйствующего субъекта, так и с внешней средой.

***Насырова А.Д. к.э.н., доцент, Нуриева И.Р.***

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Башкирский государственный аграрный университет»*

### **ПРОБЛЕМА ПОСТАНОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ МУП МТС «УЧАЛИНСКАЯ»**

*В данной статье рассмотрена проблематика постановки управленческого учета на примере сельскохозяйственного предприятия и предложены меры по развитию управленческого учета.*

Управленческий учёт в отечественной бухгалтерской литературе появился сравнительно недавно, но уже успел привлечь внимание специалистов. В современных условиях эффективное управление производственной деятельностью организации любой формы собственности зависит от своевременного предоставления объективной информации о результатах ее деятельности. Для принятия правильного управленческого решения руководитель и управляющие менеджеры должны обладать необходимой исчерпывающей информационно

аналитической базой, позволяющей принимать необходимые меры для выполнения основных задач хозяйствующего субъекта – снижения издержек обращения и увеличения прибыли. Степень информационного обеспечения руководителей всех уровней управления организацией определяется способностью бухгалтеров-аналитиков использовать методы калькулирования себестоимости продукции и управления затратами, планирования и бюджетирования, оперативно осуществлять контроль и анализ исполнения бюджетов и т. д. [3]

В МУП МТС «Учалинская» управленческий учет отдельно не выделен, однако присутствуют его элементы. Это калькуляция себестоимости и планирование.

Затраты собираются на 20 счете субсчете «Основное производство», себестоимость от автоуслуг также учитывается на 20 счете субсчете «Автогараж». Общепроизводственные и общехозяйственные затраты, накопленные на 25 и 26 счете списываются прямопропорционально фонду заработной платы.

В процессе прохождения практики мной были замечены следующие недостатки:

1) управленческий учет не развит, присутствуют лишь отдельные его элементы;

2) отсутствие учетной политики для целей управленческого учета, а также для целей налогообложения;

3) отсутствует график документооборота.

4) не все реквизиты в первичных документах заполняются.

Исходя из всего сказанного, предлагаем предприятию МУП МТС «Учалинская» следующие мероприятия по улучшению состояния бухгалтерского управленческого учета:

1) развитие на предприятии управленческого учета;

2) разработка учетной политики для целей управленческого учета и для целей налогообложения;

3) введение новой штатной единицы – должности бухгалтера-аналитика;

4) составление графика документооборота.

Для принятия правильного управленческого решения руководитель и управляющие менеджеры должны обладать необходимой исчерпывающей информационно аналитической базой, позволяющей принимать необходимые меры для выполнения основных задач хозяйствующего субъекта – снижения издержек обращения и увеличения прибыли. Степень информационного обеспечения руководителей всех уровней управления организацией определяется способностью бухгалтеров-аналитиков использовать методы калькулирования себестоимости продукции и управления затратами, планирования и бюджетирования, оперативно осуществлять контроль и анализ исполнения бюджетов и т. д.

Производимые в последнее десятилетие в нашей стране реформы в аграрном секторе должны были дать мощный толчок для насыщения рынков собственными продовольственными товарами и динамического развития агропромышленного комплекса в целом. Производство продукции сельского хозяйства снижается из-за уменьшения посевных площадей, поголовья скота, сокращения фондооснащенности, фондовооруженности труда, трудовых ресурсов. Выходом из сложившейся ситуации может стать лишь создание эффективной системы управления, благодаря которой возможно эффективное ведение про-

изводственной деятельности в сельском хозяйстве, выявление и мобилизация внутренних резервов в производстве, что является одной из самых актуальных задач любой сельскохозяйственной организации.

#### **Библиографический список.**

1) Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». - М.: ИНФРА-М. 2001. – 14 с.

2) Безбородова, Т.И. Управленческий учет. [Текст]: учеб. пособие / Н.А. Кириллова, В.М. Богаченко. – М.: Проспект 2009. – 352 с.

3) Насырова А.Д. Основы управленческого учета деятельности центров ответственности в системе управления сельским хозяйством. / А.Д. Насырова – Уфа.: [б. и.], 2003. - 83 с.

4) Хабилов Г.А. Современный стратегический анализ. / Г.А. Хабилов - Уфа : [б. и.], 2014. - 125 с.

***Новожилова Е.О.***

*Московский государственный институт международных отношений  
(Университет) МИД России*

### **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ**

*Статья посвящена особенностям ведения раздельного бухгалтерского учета расходов в телекоммуникационной отрасли. Автор раскрывает цели и задачи раздельного учета, а также направления использования полученной учетной информации различными пользователями. На примере телекоммуникационной отрасли рассмотрен подход к поэтапному распределению расходов по методу раздельного учета.*

Учет затрат, как правило, имеет свои характерные особенности в зависимости от специфики отрасли и требований бухгалтерского и налогового законодательства. Чем более многопрофильная деятельность осуществляется предприятиями отрасли, тем более сложен будет учет затрат. Центральным вопросом в сфере учета затрат являются критерии принятия решений о величине ресурсов, направляемых в ту или иную область бизнеса, о наиболее эффективных способах их использования и о последующей оценке достигнутых результатов [4; С. 69].

Телекоммуникационная отрасль относится к тем отраслям, для которых по ряду исторических и объективных причин характерно формирование естественных монополий, компаний-операторов, занимающих существенное положение на рынке, а также универсальных операторов.

К существенным могут относиться операторы связи, обладающие возможностью в одиночку или вместе с аффилированными лицами оказывать значительное влияние на рынок отрасли связи, при этом на уровне законодательства закрепляются соответствующие критерии существенности.

Универсальный оператор связи – это оператор, оказывающий услуги универсальной связи, которые заключаются в гарантированном доступе к минимальному набору услуг связи для всех людей на территории государства. Будучи социально значимыми, универсальные услуги связи зачастую частично или полностью финансируются за счет государства.

Специфика естественных монополий, компаний-операторов, занимающих существенное положение на рынке, а также универсальных операторов приводит к необходимости их государственного регулирования. Регулирование отрасли осуществляется Министерством коммуникаций и связи РФ, соответствующими ведомствами и подведомственными организациями. В том числе регулирование связано с обязательством вышеперечисленных видов операторов вести раздельный учет доходов и расходов [3].

Ведение раздельного учета затрат необходимо для установления обоснованных тарифов и цен, определения размера расходов к возмещению, ограничения монополизации отрасли. В телекоммуникационной отрасли раздельный учет представляет систему сбора и обобщения информации о доходах, затратах и задействованных активах раздельно по каждому виду деятельности, оказываемым регулируемым и нерегулируемым телекоммуникационным услугам и используемым для оказания этих услуг частям сети электросвязи. Основная задача раздельного учета – это представить отдельные бизнес-процессы таким образом, как если бы каждый из них выглядел как самостоятельная независимая деятельность.

Для органов, регулирующих телекоммуникационную отрасль, важно ведение раздельного учета оператором связи в следующих целях [3]:

Первая цель - это исчисление как можно более точной себестоимости, и на ее основе - обоснование тарифов на регулируемые услуги общедоступной электросвязи, цен на услуги присоединения и услуги по пропуску трафика. Согласно определениям «услуга присоединения - деятельность, направленная на удовлетворение потребности операторов связи в организации взаимодействия сетей электросвязи, при котором становятся возможными установление соединения и передача информации между пользователями взаимодействующих сетей электросвязи», а «услуга по пропуску трафика - деятельность, направленная на удовлетворение потребности операторов связи в пропуске трафика между взаимодействующими сетями электросвязи» [2]. Таким образом, присоединение и пропуск трафика являются ключевыми услугами в межоператорском взаимодействии, обеспечивающими целостность всей системы связи и возможность для абонента осуществить звонок со своего номера на любой другой номер. Значимость этих услуг объясняет необходимость обеспечения органами, регулирующими отрасль телекоммуникаций, доступности цен на вышеуказанные услуги.

Вторая цель - обоснование размера компенсационной надбавки на услуги местного, а также зонового инициирования вызова.

Третья цель - обоснование размера возмещения операторам универсального обслуживания убытков, причиняемых оказанием универсальных услуг связи.

Поддержание конкурентной среды в телекоммуникационной отрасли за счет ведения операторами раздельного учета достигается следующим образом [6; С. 44]:

Во-первых, публикация прозрачной отчетности позволяет другим операторам увидеть взаимосвязь издержек и доходов данного оператора.

Во-вторых, финансовая отчетность демонстрирует, что услуги межоператорского взаимодействия предоставляются на одинаково честных условиях, вне зависимости от того, кто является покупателем.

В-третьих, публикация детализированного отчета о расходах и доходах, показывающая средние издержки на товары и услуги, предоставляемые существенным оператором, повысит уверенность конкурентов в отсутствии кросс-субсидирования, нарушающего конкуренцию.

Организация бухгалтерского учета предполагает построение учетного процесса с целью получения своевременной и достоверной информации для эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия и контроля за рациональным использованием его имущества [5; С. 53-54]. Раздельный учет может использоваться самой компанией-оператором для повышения эффективности своей деятельности, так как дает возможность при необходимости осуществлять исследование структуры затрат в разрезе:

- структурных подразделений;
- ресурсов;
- бизнес-процессов;
- элементов сети;
- элементов услуг.

Основной принцип распределения заключается в том, что каждый доход, расход и элемент задействованных активов, попадающий в отчетность, распределяется на объекты калькулирования, каждый из которых представляет собой отдельный бизнес-процесс, определенный в соответствии с раздельным учетом.

При ведении раздельного учета используются следующие объекты:

- Ресурсы;
- Бизнес процессы;
- Элементы сети;
- Элементы услуг;
- Услуги.

Ресурсы – это совокупность средств, используемых для оказания услуг связи. Ресурс является причиной возникновения затрат, связанных с содержанием этих ресурсов, и подразделяется на следующие основные группы: материалы, трудовые ресурсы; основные средства и нематериальные активы.

Бизнес-процесс – это последовательность определенных действий / операций с определенной целью в ходе деятельности оператора связи. Для целей раздельного учета различают следующие виды бизнес-процессов:

- Основные бизнес-процессы;
- Совместные бизнес-процессы;
- Вспомогательные бизнес-процессы.

Согласно приказу Мининформсвязи РФ от 02.05.2006 N 54 «Об утверждении Порядка ведения операторами связи раздельного учета доходов и расходов по осуществляемым видам деятельности, оказываемым услугам связи и используемым для оказания этих услуг частям сети электросвязи»:

1) Основные производственные процессы - процессы, связанные с оказанием услуг связи, в том числе:

а) процессы, непосредственно связанные с оказанием услуг связи, в том числе услуг присоединения и услуг по пропуску трафика (например, услуга присоединения на местном уровне присоединения или мониторинг качества обслуживания абонентов);

б) процессы, связанные с эксплуатацией средств связи и линий связи (например, текущий и капитальный ремонт оборудования или из-

мерение нагрузки сети);

2) вспомогательные производственные процессы - процессы, необходимые для осуществления основных и совместных производственных процессов и опосредованно связанные с оказанием услуг связи (например, охрана и уборка зданий и сооружений, техническое обслуживание транспортных средств);

3) совместные производственные процессы - процессы, необходимые для осуществления основных производственных процессов, но по которым невозможно определить базу распределения на основе натуральных показателей (например, работа с инвесторами и учредителями или управление и заключение договоров с поставщиками) [3].

Элементы сети – группы средств и сооружений связи, используемые на сети оператора связи для целей оказания услуг связи, объединенные для оценки и последующего распределения их стоимости и связанных с ними операционных затрат на различные услуги связи.

Элементы услуг – составляющие услуг связи (стоимости отдельных частей услуг), сочетание которых в различных комбинациях позволяет сложить различные услуги связи.

Услуги связи - согласно Федеральному закону от 07.07.2003 N 126-ФЗ «О связи» под услугами связи понимается деятельность по приему, обработке, хранению, передаче, доставке сообщений электросвязи или почтовых отправлений [1].

При ведении раздельного учета распределение дохода, как правило, не составляет особого труда, так как доход напрямую относится к услугам связи, его создавшим. Распределение затрат является более трудоемким процессом, чем распределение доходов, поскольку затраты бывают не только прямые, т.е. те, которые можно непосредственно, по данным первичных документов соотнести с конкретными услугами связи, но и косвенные, которые либо невозможно либо экономически нецелесообразно соотносить напрямую. Тем не менее, косвенные расходы должны быть включены в себестоимость услуг связи, и делает это на основании принятых методик распределения.

Распределение затрат телекоммуникационной отрасли осуществляется в несколько этапов. Все затраты группируются по трем видам: затраты, которые можно отнести на услуги, затраты, которые можно отнести на бизнес-процессы и затраты, которые можно отнести на ресурсы.

Затраты, которые можно отнести на услуги, напрямую относятся на элементы услуг. Распределение отдельных затрат на элементы услуг не представляет сложности, если есть уверенность, что какие-либо затраты связаны непосредственно и исключительно с определенными элементами услуг. Элементами услуг, например, являются:

- элементы услуг для обеспечения доступа к услугам связи;
- элементы услуг для обеспечения предоставления в пользование каналов и линий связи;
- дополнительные элементы услуг.

Затраты, возникающие в ходе бизнес-процессов будут относиться соответственно на основные бизнес-процессы, вспомогательные и совместные. К бизнес-процессам могут относиться следующие процессы:

- управление предприятием (совместный процесс);
- управление сетью и элементами сети (основной процесс);

- поддержка основных операций (вспомогательный процесс);
- управление услугами (основной процесс).

К типичным ресурсам для оператора отрасли связи могут быть отнесены:

- персонал;
- производственное вспомогательное оборудование;
- прочие основные средства;
- транспортные средства;
- вычислительная и организационная техника;
- здания;
- нематериальные активы;
- прочие машины и оборудование;
- сооружения;
- передаточные устройства;
- оборудование связи.

Таким образом, будут выделяться затраты связанные с вышеперечисленными ресурсами.

Рассмотрим один из возможных вариантов распределения затрат, который включает несколько этапов.

На первом этапе затраты распределяются по трем блокам:

- затраты, которые можно отнести на услуги;
- затраты, которые можно отнести на бизнес-процессы;
- затраты, которые можно отнести на ресурсы.

Затраты, относимые на ресурсы, распределяются на бизнес-процессы и элементы сети. Элементы сети могут включать в себя элементы транспортной сети (часть сети связи, охватывающей магистральные узлы, междугородные станции, а также соединяющие их каналы и узлы (национальные, междугородные)) и элементы вторичной сети (совокупность коммутационных станций, узлов коммутации, оконечных абонентских устройств и каналов вторичной сети, организованных на базе каналов передачи транспортной сети). Элементы вторичной сети связаны с конкретным видом услуг: элементами телеграфной сети (вторичными), элементами телефонной сети (вторичные), элементы сети распределения программ телевизионного и звукового вещания (вторичные) и т.д.

Затраты, связанные с таким ресурсом как персонал, могут быть отнесены только на бизнес-процессы. Производственное вспомогательное оборудование, прочие основные средства и транспортные средства могут относиться на поддержку основных операций, то есть на вспомогательные бизнес-процессы. Затраты на вычислительную и организационную технику, здания также распределяются на поддержку основных операций, то есть на вспомогательные бизнес-процессы. Кроме того часть затрат, связанных с вычислительной и организационной техникой и зданиями, уже будет отнесена на дополнительные элементы услуг. Нематериальные активы могут относиться на различные бизнес-процессы и также часть из них уже окажется отнесенной на дополнительные элементы услуг. Затраты, связанные с прочими машинами и оборудованием относятся на управление услугами (основной бизнес-процесс) и часть из них уже отнесена на дополнитель-

ные элементы услуг. Часть затрат от сооружений также оказывается уже отнесенной на дополнительные элементы услуг, а оставшаяся часть приходится на элементы транспортной и вторичной сети.

На втором этапе затраты, отнесенные на вспомогательные бизнес-процессы, распределяются на совместные и основные бизнес-процессы.

На третьем этапе затраты, отнесенные на основные бизнес-процессы, распределяются на элементы услуг и элементы сети. Затраты бизнес-процессов, связанных с управлением сетью и элементами сети, относятся на элементы транспортной и вторичной сети. А затраты бизнес-процессов, связанных с управлением услугами, относятся на элементы услуг.

На четвертом этапе элементы сети состоят из элементов транспортной сети и элементов вторичной сети. Все расходы, отнесенные на элементы транспортной сети, распределяются на элементы вторичной сети и элементы услуг.

На пятом этапе расходы, отнесенные на элементы вторичной сети, распределяются на элементы услуг.

На шестом этапе расходы, относящиеся к совместным бизнес-процессам (управление предприятием), распределяются на элементы услуг.

На седьмом этапе расходы, аккумулированные на элементах услуг, распределяются на услуги связи.

В заключение стоит отметить, что хотя ведение раздельного учета является крайне трудоемким и дорогим процессом, предъявляемое требование со стороны органов, регулирующих телекоммуникационную отрасль, к определенным видам операторов по его ведению является во многом обоснованным и целесообразным. Именно раздельный учет затрат позволяет исчислять достаточно точную себестоимость услуг телекоммуникационной отрасли, а, следовательно, устанавливать объективные цены и тарифы на данные услуги, обосновывать размер компенсационной надбавки на услуги местного и зонального инициирования вызова, а также размер убытков, причиняемых оказанием универсальных услуг связи. Поэтому ведение раздельного учета можно рассматривать не только как стремление к экономической эффективности предприятий телекоммуникационной отрасли, но и воспринимать более глобально - как подтверждение его социальной значимости.

#### **Библиографический список.**

1. Федеральный закон от 07.07.2003 N 126-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О связи» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2014).

2. Постановление Правительства РФ от 24.10.2005 N 637 (ред. от 09.04.2014) «О государственном регулировании тарифов на услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи».

3. Приказ Мининформсвязи России от 02.05.2006 N 54 (ред. от 10.04.2014) «Об утверждении Порядка ведения операторами связи раздельного учета доходов и расходов по осуществляемым видам деятельности, оказываемым услугам связи и используемым для оказания этих услуг частям сети электросвязи».

4. Воронова Е.Ю. Функциональный метод учета затрат // Аудиторские ведомости. 2008. № 2. С. 67-76.

5.Воронова Е.Ю. Влияние институционального изоморфизма на учетный процесс // Аудиторские ведомости. 2008. № 6. С. 53-60.  
6.ITU Cost Accounting Toolkit, - ITU, May 2010. - 526 p.

**Ноев В.В., магистрант**

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

**ИССЛЕДОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ И МЕТОДОВ  
НАЙМА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

*В статье исследуются различные источники и методы отбора персонала, представлены аналитические данные эффективности применяемых источников отбора.*

Когда организации необходимо принять новых работников, возникают два вопроса: где искать потенциальных работников и как известить будущих работников об имеющихся рабочих местах? Есть два возможных источника найма: внутренний (из работников организации) и внешний (из людей, до этого никак несвязанных с организацией). Найм персонала за счет внутренних источников во многом зависит от кадровой политики администрации организации в целом. Так, в таблице 1 представлены всевозможные источники найма на работу (табл. 1).

*Таблица 1*

**Эффективность различных источников отбора персонала  
по различным показателям**

Источник	Результат	Результат, в % от общей суммы всех видов	Коэффициент принятия разосланных предложений	Коэффициент принятия предложений на работу
Лица, письменно обратившиеся в поисках работы	2127	34.77	6.40	58.37
Публикация объявлений	1979	32.35	1.16	39.98
Различные агентства	856	14.00	1.99	32.07
Учебные заведения	465	7.60	1.50	13.21
Внутри компании	447	7.30	10.07	65.22
Лица, случайно зашедшие в поисках работы	134	2.19	5.97	57.14
Профсоюзы	109	1.78	8.26	81.82

При отборе персонала с привлечением внешних источников для крупных организаций могут использоваться следующие методы: публикация объявлений, организация ярмарки вакансий, услуги различных агентств по найму и т.д. Исходя

из опроса работников кадровых служб, для определенных категорий сотрудников, в частности при отборе на должность менеджеров источники найма в процентном отношении можно расположить по степени важности следующим образом (табл. 2) [2]. Следует отметить, что данные интернета работодателями используются неохотно, поскольку тематические серверы принадлежат в основном рекрутинговыми организациями.

Таблица 2

**Источники найма менеджеров на работу**

Наименование источника	Уд. вес, %
Рекомендации друзей и родственников	24
Рекомендации консалтинговых агентств	23
Объявления, реклама (Интернет)	21
Внутренние источники организации	13
Инициативные письма-обращения о приеме	7
Инициативные звонки по телефону	7
Прочие	5
ИТОГО	100

К преимуществам использования внешних источников привлечения персонала можно отнести возможность выбора из большого числа кандидатов Новые люди – новые идеи и приемы работы. К недостаткам – трудности адаптации нового сотрудника, возможное ухудшение морально-психологического климата среди работающих в компании давно.

В процессе реализации процедуры отбора персонала важными является затратная составляющая и оценка ее эффективности. Оценка источников и методов набора может проводиться различными способами. Для сравнения методов отбора можно остановиться на общих затратах организации, соотнесенных с числом принятых работников.

Следует отметить, что прежде чем осуществлять отбор персонала, в финансовых планах необходимо учесть затраты. Если организация пользуется услугами сторонних организаций, то ее затраты будут не менее чем двухнедельная заработная плата сотрудника, а если интересующий кандидат является специалистом, то затраты будут приблизительно равны его месячному или полуторамесячному окладу. Пользование услугами подобных компаний, с одной стороны позволяют экономить время штатных сотрудников, поскольку внешние консультанты осуществляют большую часть работы предварительного отбора (кандидаты прошли через «отборочное сито»), а с другой стороны, у сотрудников агентств не всегда имеется достаточной информации о деятельности, стратегии, культуре, особенностях организации. Принято считать, что менее затратным способом отбора пер-

сонала является поиск кандидатов через сотрудников, работающих в организации, их друзей, родственников, что превалирует в практической деятельности, и данный факт не оспорим.

#### **Библиографический список.**

1. Киселева М.В., Махметова А.Е. Концептуальный подход к организации нормирования труда на предприятии // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2013. № 4. С. 67-71.

2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. - М.: КНОРУС, 2010.

3. Кузнецов О.И., Махметова А.Е. Инновационные технологии в управлении бизнес-процессами предприятий // Вестник СГТУ. 2013. № 1 (69). С.289.

4. Управление персоналом организации: учебник / Гос. Университет Управления; под ред. А.Я. Кибанова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011.

#### **Омарова З.М., Гаджимагомедов А.А.**

#### **Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ- СКУЮ ПРИБЫЛЬ**

*На современном этапе развития экономики России управление налогами и налоговыми отношениями является одним из основных механизмов государственного регулирования различных видов предпринимательской деятельности. Создание благоприятного для предпринимателей климата в сфере налогообложения призвано обеспечить стимулирование развития высокотехнологичных отраслей, диверсификацию и, следовательно, конкурентоспособность отечественной экономики.*

Налоги являются одним из наиболее эффективных инструментов косвенного регулирования экономических процессов. Обоснованный, с учетом экономических реальностей, характеризующих текущую ситуацию, комплекс налоговых мер способен оказать существенное влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов, усилить экономическую и инвестиционную активность. Государственное регулирование экономики посредством использования налоговых рычагов в первую очередь должно быть направлено на обеспечение и поддержание сбалансированного роста, эффективное использование ресурсов, стимулирование инвестиционной и предпринимательской активности. Эффективной может считаться только та налоговая политика, которая стимулирует накопление и инвестиции. Осуществляемая в России либерализация цен, вялые темпы реальной приватизации, распад хозяйственных связей, нарастающая инфляция привели к тотальному кризису платежеспособности и прогрессирующему спаду производства, грозящему перейти в полную остановку. В такой ситуации, действующие чрезмерно высокие ставки налогов только способствуют углублению накопившихся противоречий. Высокий уровень

налогообложения неизбежно вызывает у предприятия стремление переложить тяжесть налогового бремени на конечного потребителя, включив всю сумму налогов в цену товаров. В результате цена производителя (включающая в себя издержки, налоги и минимальную прибыль, остающуюся после уплаты налогов) нередко превышает ту, которую может заплатить покупатель. Следствием увеличения ставок и массы излагаемых государством налогов фактически всегда является усиление инфляционных тенденций. Новое налоговое законодательство не содержит дифференциации ставок налогов в зависимости от уровня рентабельности предприятия. Такой подход вполне обоснован, поскольку рентабельность в условиях рынка является характеристикой эффективности функционирования предприятия. Высокий уровень рентабельности при наличии свободной конкуренции служит символом для прилива капитала и вложения средств в отрасли с более высокой нормой прибыли. Раньше, на союзном уровне, рентабельность регулировалась через налогообложение. Если она превышала установленный уровень, налоги повышались. Теперь же превышение предельного уровня рентабельности будет считаться наращением цен и взиматься в бюджет. Для рынка неприемлемы регулируемые цены, но уровнем рентабельности у монополистов-производителей их регулировать можно. Введение налоговых ограничений на уровень рентабельности всегда служит препятствием на пути развития конкуренции и рынка. В настоящее время все предприятия уплачивают одинаковые налоги. Основным является налог на прибыль. Так, при исчислении налога на прибыль облагаемая сумма уменьшается на сумму прибыли, направленную на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение, освоение производства, сумму взносов на благотворительные цели, в экологические и оздоровительные фонды и т. д. Причем общая сумма налоговых льгот не должна уменьшать сумму налога на прибыль более чем на 50%. Предприятия отдельно от налога на прибыль уплачивают также налоги с доходов (дивидендов, процентов, полученных по акциям, облигациям, и иным, выпущенным в РФ ценным бумагам, от долевого участия в других предприятиях, от казино, видеосалонов и др.). Ставки по доходам на вышеуказанные виды деятельности и порядок уплаты налога регламентируется специальными нормативными актами. В целом можно отметить, что налоговое регулирование в Российской Федерации находится на стадии становления, и от того, насколько быстро и активно оно окажется в процессе формирования федеральных и региональных отношений, будет зависеть стабилизация экономики и экономический рост. Результат анализа основных сегодняшних законодательных актов в области налогообложения юридических и физических лиц подводят к выводу о необходимости срочной либерализации существующей налоговой системы и изменения приоритетов в налоговой политике. Только комплексное использование налогов позволит оказать правильное воздействие на хозяйственные процессы.

В зависимости от степени эластичности спроса на продукцию предприятия, повышение налоговых ставок может либо привести к снижению его чистой прибыли в отсутствие возможности переложения налоговых

обязательств на контрагентов через систему ценообразования, либо к росту добавленной стоимости ввиду способности повысить цены на конечную продукцию. В случае понижения налоговых ставок, предприятия исследуемой отрасли с высокой долей вероятности не прибегнут к снижению цен, поскольку наличие большой просроченной кредиторской задолженности у предприятия, его финансовое состояние, потребность в инвестициях, прочие микро- и макроэкономические факторы. Возможны отрицательные последствия установления единой ставки по ЕСН для предприятий машиностроения в силу относительно высокой доли «регрессников» в числе работников предприятий-поставщиков отрасли и действия фактора перелажаемое. В предпринимательской деятельности следует учитывать базовую ставку.

## Содержание

Евтушенко Ю.Л., Кононенко С.В. УПРАВЛЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ.....	3
Еленев К.С., Можаровская А.А., Андреев В.Н. МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТАЛАНТЛИВОЙ МОЛОДЕЖИ НА ИНЖЕНЕРНЫЕ КАРЬЕРНЫЕ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ .....	7
Еремеев М.А. ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ.....	11
Ерёмина И.Ю. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В НАУКЕ, ОБРАЗОВАНИИ И ПРОИЗВОДСТВЕ.....	16
Еремина Е.В., Холина Е.В. К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДАХ ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ .....	19
Журкина А.А., Харитонов О.А., Хромова Т.В. РАЗВОД КАК ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	21
Забегаева А.А., Стельма С.Г. СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	23
Забегаева А.А. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В КУРОРТНО – ТУРИСТСКИЙ КОМПЛЕКС.....	29
Зайнуллина М.Р. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ.....	35
Зайнутдинова Х.М. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ.....	37
Зимица Г.А. ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ.....	39
Зуев В.М., Мусатова Л.А. НОРМАТИВНО-ПОДУШЕВНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	41
Иванова И.А. ИННОВАЦИОННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ОТ РАЗМЫШЛЕНИЙ – К УПРАВЛЕНИЮ.....	43
Ираева Н.Г., Азнабаева Г.Х. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	45
Ираева Н.Г., Азнабаева Г.Х. ОЦЕНКА БАНКОВСКОГО КРЕДИТА.....	46
Казачкова Н.Ю. МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНА.....	49
Клименко А.М. РГСУ О ПРОБЛЕМАХ ПРАВОПОНИМАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ РЕАЛЬНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА.....	52
Ковалёв В.Н. БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ЗАКАЗЕ.....	56
Ковалёв В.Н. ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА.....	59
Ковальчук А.Н. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ.....	62
Корсукова Е.А., Смирнова Н.А., Смирнова В.А. ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ: ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ.....	64
Круглов И.В. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ И ЗАПАДНЫЕ ЭКО-	

НОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ.....	66
Крылова Е.В., Карпович А.И. СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	68
Крючкова О.М., Фешина О.А., Гузенко А.Д. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....	72
Крючкова О.М. СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	74
Кублин И.М., Болдырева Т.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	77
Кузнецова И.С., Коробкина М.А. ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	80
Кузьмина Ю.В. КРЕАТИВ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ.....	84
Кучумова Г.Н. ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ МУЗЫКАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ.....	87
Липидина Н.А. ПРОБЛЕМЫ УКОМПЛЕКТОВАНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МОЛОДЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ В УСЛОВИЯХ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕООРУЖЕНИЯ .....	89
Лисенков Д.Н. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬЮ РАБОЧИХ.....	92
Лушина Е.В. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ИНСТИТУТА СЕМЬИ: ОРИЕНТИРЫ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ.....	95
Магомедов З.М. ИЗМЕНЕНИЯ ПО ВЫЧЕТАМ НДФЛ В 2014 ГОДУ.....	103
Магомедова А.И. ПРОБЛЕМЫ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	105
Магомедова П.М. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	107
Магомедова Р.М. КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	109
Магомедова С.А. НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ.....	111
Магомедова Х.М. ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ: СУЩНОСТЬ И ЭЛЕМЕНТЫ .....	112
Мазанаев Р.И. ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОШЛИНЫ.....	114
Маловичко Н.С. ИЗУЧЕНИЕ СИСТЕМ МНОЖЕСТВ КАК БУЛЕВЫХ АЛГЕБР.....	116
Малютина Т.Г. О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СРЕДСТВАМИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО И МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ.....	120
Малютина Т.Г. О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ.....	123
Маратканова Э.М. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН В РОССИИ И РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН .....	127
Маркова Н.Н. ПУТИ ИЗМЕНЕНИЯ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ.....	130
Масалов С.Н. ЛОБАЛИЗАЦИИ И ЕЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....	132
Махметова А.Е. КОНВЕРГЕНТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ И СМК ОРГАНИЗАЦИИ .....	134
Межитов А.Р., Таймуразов М.Ш. УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ.....	137
Мелёхина Е.А. ОТНОШЕНИЯ «ПРЕПОДАВАТЕЛЬ-СТУДЕНТ» В ИЗУЧЕНИИ	

ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ.....	139
Муравлева Т.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ И ИХ СПЕЦИФИКА В РОССИИ.....	142
Муравлева Т.В. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ.....	146
Муравская Е.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕФОРМИРОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: НАПРАВЛЕНИЯ И ПОРЯДОК РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	149
Муругова В.В. СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЗАВИСТИ.....	151
Муха В.Н. Литовка В. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИДЕОЛОГЕМ, ФОРМИРУЮЩИХ РЕГИОНАЛЬНУЮ ИДЕНТИЧНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ .....	154
Мухранов Р.Н. К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ПРАВИЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	155
Насырова А.Д. Нуриева И.Р. ПРОБЛЕМА ПОСТАНОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ МУП МТС «УЧАЛИНСКАЯ».....	158
Новожилова Е.О. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ.....	160
Ноев В.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ И МЕТОДОВ НАЙМА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....	166
Омарова З.М., Гаджимагомедов А.А. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ПРИБЫЛЬ.....	168

*Научное издание*

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ  
СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА: ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИ-  
ЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ ОБЩЕНАУЧНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ**

Материалы  
международной научно-практической конференции  
10 октября 2014 г.

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор  
*Л.А. Миэринь*

Ответственный редактор  
*С.С. Чернов*

Компьютерная верстка  
*М.А. Еремеев*

Подписано в печать 20.10.2014  
Формат 60x84 1/16  
Бумага офсетная  
Уч.-изд. л. 10,67  
Усл. печ. л. 10,11  
Тираж 500 экз.  
Заказ № \_\_\_\_\_

Отпечатано в типографии ООО «Буква»:  
410056, г. Саратов, Астраханская, 102.  
Тел. 8 (8452) 24-85-33  
e-mail: 248533@mail.ru