



СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

**XX СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

№ 5 (20)



**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО
СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

г. НОВОСИБИРСК, 2014



НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам XX студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 5 (20)
Май 2014 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2014

УДК 33.07
ББК 65.050
Н34

Председатель редколлегии:

Дмитриева Наталья Витальевна — д-р психол. наук, канд. мед. наук, проф., академик Международной академии наук педагогического образования, врач-психотерапевт, член профессиональной психотерапевтической лиги.

Редакционная коллегия:

Желнова Кристина Владимировна — канд. экон. наук, ассистент Воткинский филиал «Удмуртский государственный университет»;

Н34 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»:

Электронный сборник статей по материалам XX студенческой международной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК». — 2014. — № 5 (20)/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/5\(20\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/5(20).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XX студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

ББК 65.050

Оглавление

Секция 1. Маркетинг	8
SEO, SMO и SMM: ЧТО ЛУЧШЕ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ? Агеева Юлия Александровна Завьялова Зинаида Сергеевна	8
МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ Джулакян Тигран Арамович Попова Ирина Михайловна	16
Секция 2. Менеджмент	23
ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В БЕЛАРУСИ Гуринович Татьяна Александровна Корбут Лариса Владимировна	23
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Лазарева Екатерина Александровна Баландина Анна Сергеевна	30
СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Зайкина Ксения Анатольевна Кузнецова Альфия Рашитовна	40
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ХАРАКТЕРА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СРЕДНЕВЗВЕШЕННУЮ СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА — КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ Сатдарова Дина Рафиковна Усанова Диана Шамилевна	45
РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РАБОТЫ С КОНКУРЕНТНЫМ РЫНКОМ Фомина Мария Сергеевна Птускин Александр Соломонович	54
Секция 3. Регионоведение	61
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ Воробьева Марина Вячеславовна Акименко Вера Анатольевна	61

Секция 4. Экономика	75
СТРАТЕГИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Аземша Екатерина Александровна Каячев Геннадий Федорович	75
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Азрапкина Оксана Васильевна Филиппова Наталья Алексеевна	81
СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ Андреева Ирина Евгеньевна Каячев Геннадий Федорович	92
СУЩНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ РИСКОВ В РОССИИ Арутюнян Диана Вадимовна Углицких Ольга Николаевна	96
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ ОЛИМПИАДЫ «СОЧИ-2014» Байрамгулов Арслан Иршатович Буранбаева Лиля Закировна	101
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Беликова Ирина Владимировна Богданова Екатерина Валерьевна Докальская Вера Калиновна	106
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ФГУП УЧХОЗ «МИЛОВСКОЕ» БГАУ Билалова Айсылу Ильшатовна Гирфанова Ирина Насхетдиновна	111
АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТНО- ПЛАТЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ Будко Мария Владимировна Козырь Наталья Сергеевна	116

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Бытдаева Айшат Башировна Томилина Елена Петровна	123
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТРМ В ОРГАНИЗАЦИИ Вдовичева Марина Сергеевна Федоськина Людмила Александровна	130
ИНТЕГРАЦИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЦЕЛЕВЫХ ЗАТРАТ: TARGET-COSTING И ACTIVITY-BASED COSTING Верин Сергей Владимирович	137
РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ООО «УНЫШ» ЕРМЕКЕЕВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН Галиуллина Айгуль Абузаровна Хабиров Гамир Ахметгалеевич	143
ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В НЕФТЯНОМ СЕКТОРЕ РФ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ Жигулина Екатерина Павловна	148
ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НЕФТЕКАМСКОГО ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ — ФИЛИАЛА ГУП «БАШАВТОТРАНС» РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН Закирянова Ляйсан Мадехатовна Макаров Александр Михайлович	154
АВТОМАТИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ДОХОДОВ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛУЧ-АГРО» ЗИАНЧУРИНСКОГО РАЙОНА РБ Казакбаева Сария Рафиловна Минеева Вера Михайловна	179
ОШИБКИ В УЧЕТЕ В ХОДЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ДОХОДОВ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СПОСОБЫ ИХ ИСПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛУЧ-АГРО» Казакбаева Сария Рафиловна Минеева Вера Михайловна	191
НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В БЮДЖЕТНОМ ПЛАНИРОВАНИИ Конорева Анна Николаевна Зотова Алла Ивановна	199

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ Лорсанова Хеда Адамовна Глотова Ирина Ивановна	205
ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИЧЕСТВА — УГРОЗА ЭКОНОМИКЕ Моисеенкова Алена Владимировна Касаткина Татьяна Анатольевна	215
РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ И ЗАДАЧ ПФР В 2014 ГОДУ Новоставская Анжелика Сергеевна Чернова Юлия Александровна Глотова Ирина Ивановна	224
МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ Самойлин Вадим Александрович Коломыц Оксана Николаевна	230
ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ НА ПРИМЕРЕ РСО-АЛАНИИ Саркисян Азгануш Азизовна Алиева Сабина Шакир-Кызы Каирова Фатима Асламбековна,	236
МОДЕЛЬ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Семёнова Евгения Александровна Уварова Татьяна Николаевна Докальская Вера Калиновна	246
ДИНАМИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РФ Скрипачева Юлия Валерьевна Филиппова Ирина Александровна	252
МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН МИРА С ОПРЕДЕЛЕНИЕМ МЕСТА РФ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ Филимоненкова Надежда Владимировна Купреенко Юлия Васильевна Шварова Елена Владимировна	260

МЕТОД РАСПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ПРИМЕР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ	269
Халтурина Анастасия Игоревна Кетова Ирина Александровна	
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	274
Ханиева Мадина Абукаровна Османова Айшан Эхтирам Кзы Хмелев Игорь Борисович	
СОЗДАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОКСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	279
Яковлев Сергей Владимирович Пантелеева Анжела Петровна	

СЕКЦИЯ 1.

МАРКЕТИНГ

SEO, SMO И SMM: ЧТО ЛУЧШЕ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ?

Агеева Юлия Александровна
студент 1 курса магистратуры кафедра инженерного предпринимательства
НИ ТПУ,
РФ, г. Томск
E-mail: Julagsand@gmail.com

Завьялова Зинаида Сергеевна
научный руководитель, старший преподаватель кафедры культурологии
и социальной коммуникации НИ ТПУ,
РФ, г. Томск

С точки зрения продвижения сайтов есть много неясных моментов. Имеется в виду, что существует множество аббревиатур пришедших в сферу маркетинга, но лишь немногие понимают, что они означают. В этой статье мы рассмотрели основные стандартные термины в области продвижения товаров и услуг через Интернет, и как цель проанализировали их сущность и эффективность с точки зрения использования с веб-сайтов. А также ответили на вопрос, какой из методов является более эффективным и современным в плане плодотворного взаимодействия с потребителями. В итоге сделан вывод, о том, что для грамотного продвижения сайта и привлечения внимания пользователей в интернете, в первую очередь нужно обратить внимание на качество предоставляемой информации-контент.

Современный интернет-маркетинг включает в себя такие понятия, как SEO, SMO и SMM. Что такое SEO знает каждый, кто когда-нибудь занимался созданием и разработкой сайтов. Однако сегодня в Интернете все более распространяются слухи о таких способах оптимизации, как SMO и SMM. Эти системы за короткое время «завоевали» имидж эффективных и интересных направлений. Данные понятия некоторые люди воспринимают,

как синонимы. Другие же SEO и SEM часто считают взаимозаменяемыми. Но на деле все иначе, каждому понятию отведена своя роль.

Чем они отличаются от знакомой нам SEO и в чем их преимущества? Что у них общего? Каковы различия? На эти вопросы мы попытались ответить в данной статье, актуальность которой велика в век информационных технологий. Каждый бизнесмен, желающий идти в ногу со временем, должен разобраться в данных терминах

Перед тем, как сравнивать вышеупомянутые аббревиатуры, необходимо дать им определение.

SEO (Search Engine Optimization), Поисковая оптимизация — практика совершенствования и продвижения сайта для того, чтобы увеличить количество посетителей сайта [7].

Поисковые системы Интернета делают заметки обо всем, с чем они сталкиваются. Когда пользователь вводит какую-либо информацию в окно поиска, тем самым делая поисковый запрос, определенные алгоритмы поисковой системы выдают список результатов, соответствующих запросу [5].

Метод поисковой оптимизации (SEO) является довольно старым и простым. К маркетингу, как к таковому, он не имеет никакого отношения. Конечно, это очень влияет на популярность сайта компании в интернете. Чем лучше поработал SEO-специалист, тем выше сайт компании находится в поисковой выдаче, тем больше целевой аудитории заходит на сайт через поисковые системы. Правильный подбор слов и правильный сценарий — это залог успеха продвижения запросов, который гарантирует SEO [3].

SMO (Social Media Optimization), Социальные медиа — создание онлайн-контента, который может использоваться совместно через социальные сети. Традиционно поисковые системы были в центре внимания интернет-рекламы и маркетинга. С момента появления социальных медиа больше внимания было уделено социальным сетям в качестве дополнительного места, которое привлекает внимание пользователей [6].

Здесь Ваш сайт

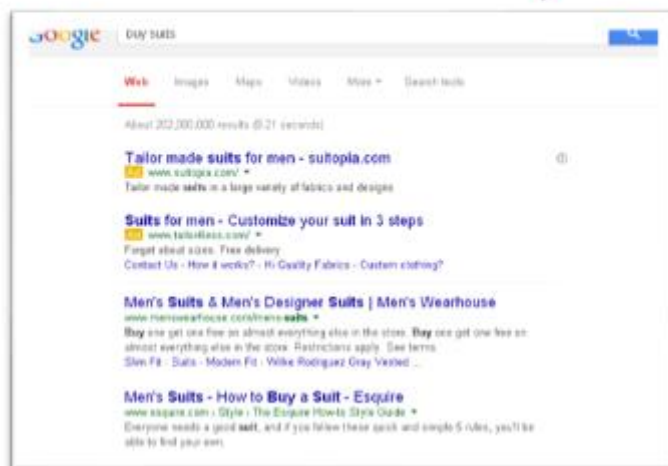


Рисунок 1. «Что такое SEO?»

Виджеты

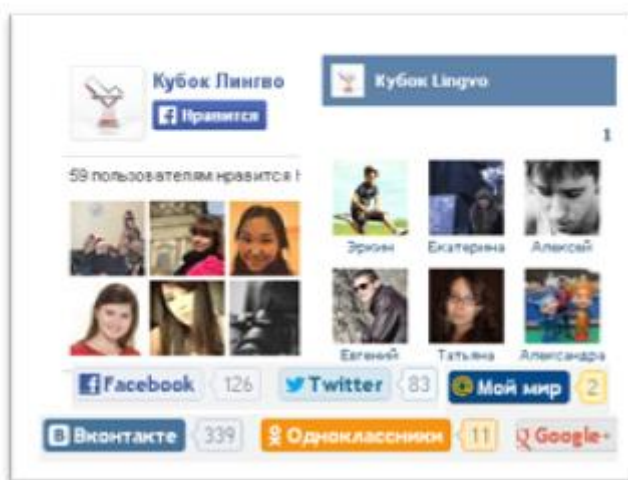


Рисунок 2. «Что такое SMO?»

SMO — это направление продвижения сайта, подобное поисковой оптимизации (SEO), но направленное на продвижение ресурсов в социальных сетях. Эта система помогает увеличить количество ссылок с блогов и форумов. В основном, он работает над интересным и оригинальным контентом и дизайном сайта и над созданием максимального удобства при использовании

сайта. С помощью SMO, сайт трансформируется для того, чтобы соответствовать техническим механизмам, которые используются в социальных сетях.

Но, в то время, как SEO служит для улучшения сайта соответственно поисковым системам, SMO призвано улучшать сайт для людей [3]

SMO больше подходит для часто обновляемых сайтов, в частности для блогов, так как эти сайты обновляются по несколько раз в неделю. Поэтому некоторые считают, что SMO и приемлемо только для блогов, но это не совсем так.



Рисунок 3. «Где публиковать?»

SMM (Social Media Marketing), Маркетинг в социальных сетях — продвижение в социальных сетях товаров и услуг посредством публикаций свежих интересных материалов в сообществах, форумах, блогах. Это также означает постоянную связь с пользователями, скрытой рекламы продуктов и услуг. Возможно, с использованием аудио-и видеоматериалов. Не забывайте, что SMM подразумевает работу над своим авторитетом как автора сайта и сообщений, а также работу над самим сайтом [2].

SMM присуще яркие и провокационные заглавия, которые заинтересовывают пользователей и побуждают их к ознакомлению с информацией. SMM создано для объединения с аудиторией, путем общения. Пользователи

получают разные советы, рекомендации, комментарии влиятельных и известных людей.

С тех пор, как социальные сети появились в Интернете, начали применять пути оптимизации SMO и SMM. Многие люди считают, что они являются основными конкурентами SEO. Тем не менее, следует отметить, что это ошибка. Система SEO кардинально отличается от SMO и SMM. Это в большей степени техническая сторона вопроса. Работа здесь заканчивается почти сразу, после создания сайта.

Она отвечает только за поднятие позиции сайта в результатах поиска в поисковых системах по определенным запросам пользователей, в то время как SMO и SMM являются системами, которые оптимизируют сайты для «реальных» людей, а не для поисковых систем [3].

Также поисковая оптимизация (SEO) не подходит для тех, кто хочет сэкономить деньги, уйдя от других форм интернет-маркетинга. SEO является долгосрочным решением, которое требует значительных затрат времени и сил для того, чтобы получить первые результаты. Так что если вы только начали бизнес в Интернете и ищите способ для придания импульса трафика веб-сайта, поисковая оптимизация не для вас [4].

И наоборот SMO и SMM служат подходами для продвижения и популяризации бренда в ранних стадиях развития компании, потому что это недорогая услуга. Продвижение через SMO и SMM будет полезно в привлечении клиентов только для тех компаний, чья целевая аудитория широко представлена и активна в социальных сетях. Грамотное сочетание SMO и SMM дает синергетический эффект. Многие даже считают, что SMO без SMM не имеет смысла. А иногда SMM считают частью SMO. Мнения разделились, у каждого эксперта на этот счет существует своя точка зрения. Но безусловно есть тесная связь между двумя этими методами продвижения.

Напрашивается вопрос о различии SMO и SMM. По сути SMM очень напоминает PR своего сайта в интернете. Потому что вы можете рассказать

о своем сайте во время общения. Но в то же время, это не должно быть назойливым, т. к. SMM не должно выглядеть как спам.

Несмотря на разную направленность трех рассматриваемых методов, существует несколько преимуществ SMO и SMM против SEO, которые были даны специалистами. К ним относятся:

- Низкие затраты;
- Возможность получить отзывы клиентов в короткий срок;
- Работа в социальных сетях;
- Работа с вирусным контентом;
- Работа с сообществом;
- Работа с блогосферой;
- Креативный блоггинг [3].

В настоящее время очень популярно искать информацию в Интернете, но, как мы можем заметить, внимание пользователей больше уделяется социальным сетям, потому что они очень удобны в использовании. Социальные сети имеют господство над широкой аудиторией и являются основным средством коммуникации пользователей всемирной паутины.

Люди все чаще стали использовать соц. сети для взаимодействия с другом с другом или для поиска необходимой информации.

В больших городах практически каждый житель имеет свой аккаунт, благодаря которому можно узнать исчерпывающую информацию о его владельце. Этим пользуются маркетинговые компании, которые начали активную работу по привлечению новых клиентов с помощью рекламных сообщений, корпоративных страниц, конкурсов, акций и других активностей.

Компаниями активно эксплуатируются различные сервисы, благодаря которым пользователи отмечают свое место положения и загружают картинки. Эти данные прекрасно используются аналитиками для различных исследований, так что в ближайшем будущем усовершенствование данных сервисов будет набирать обороты. При этом в них будут встраивать различные рекламные предложения. Такая информация позволяет обращаться

к пользователю персонально и рекомендовать именно тот продукт, который ему интересен. Проще говоря, аналитики прогнозируют, что в скором времени социальные сети превратятся в одну большую коммуникационно-торговую среду [1].

Значит ли все это, что социальные медиа полностью вытеснят поисковую оптимизацию? Не совсем. Веб-пространство по-прежнему велико и постоянно увеличивается. В конце концов, насколько бы разносторонней информации не размещалось в социальных сетях, человеку, чтобы найти нужную ему информацию, захочется исследовать все доступные ему источники информации.

Тогда может возникнуть вопрос — что же все-таки важнее? Важно всё, если вы хотите добиться максимального эффекта от интернета, как средства продвижения, сочетание SEO с SMO и SMM даст больший эффект.

У каждого метода есть свои преимущества, но, мы пришли к выводу, что важно не то, какой метод вы выбрали для продвижения, а то какой у вас контент. Можно оптимизировать сайт до такой степени, что он будет на первых строчках по всем запросам, но не факт, что посетители там останутся. Будь то сайт или сообщество в социальных сетях, необходимо обеспечить пользователю доступ к максимально полезной и интересной для него информации, которая привлекла бы его своей креативностью или помогла в решении определенных вопросов. И тогда, при каждом возможном случае он будет обращаться именно к Вам, зная, что у Вас есть то, что ему необходимо.

Список литературы:

1. Как видят аналитики будущее социальных сетей: журнал / SMM / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.smm-promo.ru/news/388-kak-vidyat-analitiki-budushhee-soczialnyx-setej.html> (дата обращения 29.04.2014).
2. Что такое SEO оптимизация сайтов, SEM, SMO, SMM, SEA?: журнал / PR, Advertising & VIP / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://advip.ru/social/что-такое-seo-optimizaciya-saytov-sem/> (дата обращения 16.04.2014).
3. Что такое SMO и SMM? Чем они отличаются от SEO?: блог / СвободноХабр / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://freehabr.ru/blog/seo/1509.html> (дата обращения 28.04.2014).
4. For whom is seo suitable? [Электронный ресурс] : журнал / What is SEO? / — URL: <http://www.whatisseo.com/for-whom-is-seo-suitable.html> (дата обращения 21.04.2014).
5. SEO vs. SEM vs. SMM: блог / CMS Blog / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://corsairmediaservices.com/index.php/blog/119-seo-sem-smm#.U09W4-g0Muu> (дата обращения 16.04.2014).
6. Social Media Optimization (SMO): журнал / Technopedia / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.techopedia.com/definition/28183/social-media-optimization-smo> (дата обращения 16.04.2014).
7. The beginners guide to SEO: журнал / MOZ / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://moz.com/beginners-guide-to-seo> (дата обращения 16.04.2014).

МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Джулакян Тигран Арамович
студент 1 курса, «Маркетинг» МЭСИ,
РФ, г. Москва
E-mail: tigranchikj@yandex.ru

Попова Ирина Михайловна
научный руководитель, преподаватель кафедры Маркетинга и коммерции
МЭСИ,
РФ, г. Москва

Как мы уже все знаем, существует ряд различных видов рекламы, как определенные инструменты, направленные для продвижения товаров и услуг. Так как реклама по телевидению уже вот несколько лет не бывает эффективной в силу того, что люди уже не реагируют на нее, появились новые виды продвижения товаров. Среди них, на мой взгляд, «Мобильный маркетинг».

Механизмы и технологии мобильного маркетинга

Мобильный маркетинг — это комплекс маркетинговых мероприятий, направленный на продвижение товаров или услуг с использованием средств сотовой связи.

Для распространения рекламной информации через мобильные каналы используются базы телефонных номеров, которые получают несколькими путями. Законным, когда адресат сам дает согласие на рассылку ему рекламных SMS-сообщений. Незаконным, когда происходит рассылка спам-сообщений. Чаще всего телефонные базы формируются при покупках клиентов, когда они, оформляя подарочные, накопительные и бонусные карты, подписывают соответствующие бумаги. Также широко употребляются короткие номера, на которые покупатели звонят и пишут SMS, с целью получения новостей о скидках, акциях, о проведении мероприятий, с целью получить ответ на вопросы и пр. Целевая аудитория часто лояльно относится к мобильному способу получения информации, тем более что с развитием технологий возросло количество каналов, применяемых в мобильном маркетинге [2]

Основные технологии, используемые в мобильном маркетинге:

- Голосовые сообщения;
- SMS-рассылки;
- MMS-рассылки. Представляют собой текстовые или мультимедийные сообщения, с возможностью использовать фото, видео, музыку, ссылки и пр.;
- Мобильные приложения и маркетинг

SMS- и MMS-маркетинг

Один из самых распространенных и действенных способов продвижения товаров, предложения услуг в мобильном маркетинге. SMS-маркетинг опирается на рассылку коротких текстовых сообщений по инициативе потребителя (“pull”-маркетинг) или по инициативе компании-рекламодателя (“push”-маркетинг). В первом варианте потребитель, заинтересованный рекламой в СМИ, первым отправляет сообщение на короткий номер и получает ответное рекламное сообщение. Когда же инициатива отправки SMS-сообщения принадлежит рекламодателю, происходит рассылка информации по базе данных телефонов клиентов.

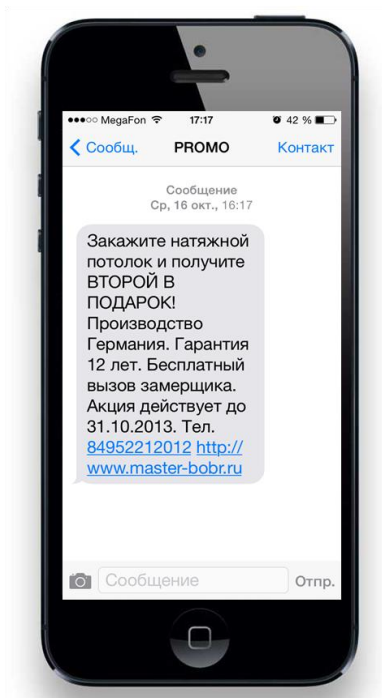


Рисунок 1. SMS-маркетинг

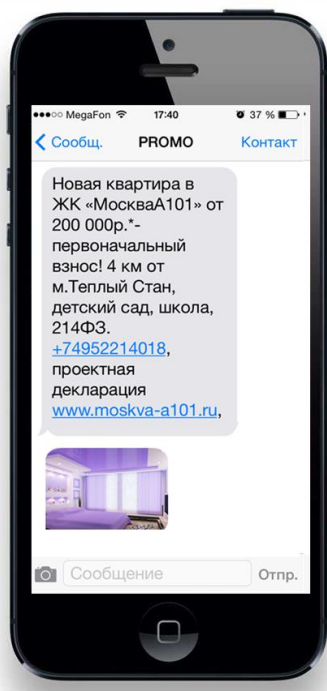


Рисунок 2. MMS-маркетинг

Применение MMS-маркетинга, т. е. сервиса мультимедийных сообщений, позволяет повысить эффективность отправленного сообщения. Клиент компании видит не только текстовую составляющую, но и способен услышать звуковое сопровождение, увидеть видео и фотографические изображения. При использовании MMS-рассылок возникает ряд преград. Часть целевой аудитории не подключает соответствующую услугу сотового оператора связи, или их мобильное устройство не поддерживает ее подключение. Часто посредством MMS-рассылок производятся мошеннические действия, что влияет на настороженное отношение получателей к подобным сообщениям. Все это снижает эффективность данного способа продвижения товаров и услуг.

Мобильные приложения и маркетинг

Рынок мобильных устройств уже не ограничивается телефонами, смартфонами, коммуникаторами. Сейчас это и iPad, iPhone, интернет-планшеты от Asus, Samsung и прочих производителей. Соответственно растет количество мобильных приложений (игры, карты, программы и др.) — программ, устанавливаемых с различными целями на мобильное устройство. Они содержат возможность размещения рекламной информации с

использованием интерактивного медийного контента. Мобильные приложения — это один из самых успешных и перспективных маркетинговых каналов на сегодняшний день [3].

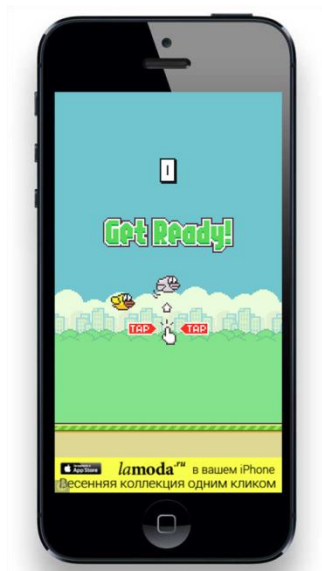


Рисунок 3. Реклама в приложениях на iPhone

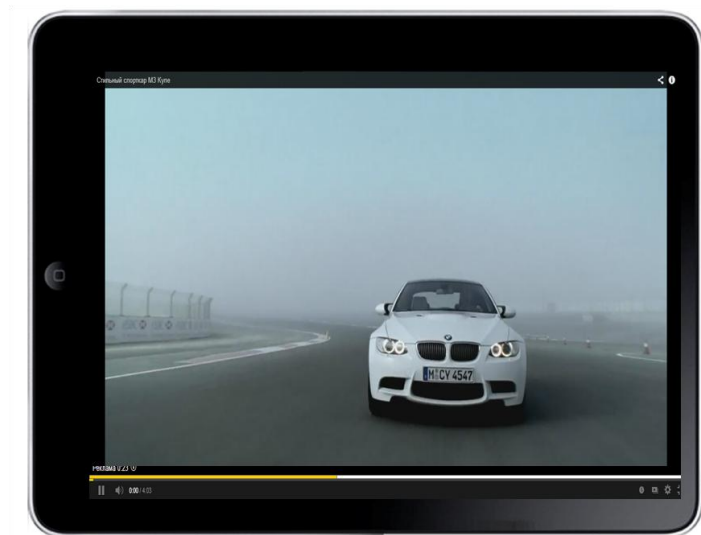


Рисунок 4. Реклама в Youtube на iPad

Психология мобильного маркетинга

Когда мобильный маркетинг существует и действует на законных условиях, предлагает получателям только актуальную информацию и позволяет приобретать необходимые товары и услуги на привлекательных условиях,

только тогда достигается одна из основных целей маркетинга — получение дохода.

Поэтому маркетинговая рассылка не должна быть назойливой, просроченной, грубой или нецензурной. Ключевыми пунктами успеха мобильного маркетинга станет персонафицированность сообщений (SMS- и MMS-маркетинг), возможность легко отписаться от рассылки, грамотный и привлекательный контент сообщений, возможность интерактивного доступа и прочие.

Мобильный маркетинг продолжит свое успешное развитие, опираясь именно на медийные возможности приложений для мобильных устройств нового поколения, на грамотную и комплексную маркетинговую политику компаний. Тем более, что современный потребитель готов принимать рекламу из мобильных устройств, и по собственной воле предоставляет информацию о себе, своем местоположении, образовании, вкусовых и личных предпочтениях [4].

Преимущества мобильного маркетинга

1. Прирост рынка

Уже сейчас среднее число мобильных устройств на человека старше 20 лет — больше единицы. Количество интернет-сессий с мобильных устройств растет и уже в ближайшие годы должно превысить число интернет-сессий с компьютеров.

2. Привлекательная аудитория

В среднем, по статистике, современный человек 150 раз в день смотрит на экран своего мобильного устройства — и если это смартфон, то лишь 23 % времени он тратит на собственно звонки, а все остальное — на интернет-серфинг, на поиск нужной ему информации в Сети. И в том числе — на покупки онлайн. Речь идет о платежеспособной аудитории, которая может позволить себе недешевый гаджет. Если речь идет о тех людях, которые едут в машине с личным водителем, то они гарантированно пропускают наружную рекламу мимо глаз, ТВ не смотрят, радио не слушают — донести свое

сообщение до них трудно. При этом качество этой аудитории гораздо выше, чем у других средств рекламы.

3. Мгновенность

Если мы сделаем вывеску на дверях магазина о скидке в 30 %, об этом узнают только те, кому доведется проходить мимо этой двери. Сегодня такие дедовские способы рекламы морально устарели. А вот короткое сообщение придет именно тогда, когда это нужно нам,— причем мы можем приурочить его к какому-то моменту, когда человек принимает решение. Например, если он ищет, где пообедать в середине рабочего дня, мы отправим ему sms с 11.00 до 12.00, и эта информация придется ко двору.

4. Эффективность

Этот показатель у мобильного маркетинга намного выше, чем у других каналов. Была проведена акция. С помощью акции, которую проводили в сети магазинов обуви. 25 % из тех, кто получил правильное sms, пришли в магазин, и 25 % из них совершили покупку. Другими словами, процент «попадания» составил 6,25 % — это цифра, совершенно недостижимая для других маркетинговых каналов. Например, если мы отправили 100 клиентам по два sms стоимостью 50 копеек каждое, то потратили на эту «рекламную акцию» всего 100 рублей. Из этих 100 человек в магазин пришли 25, из них шесть совершили покупки. Даже если принять, что средняя цена покупки была 500 рублей (в действительности она была выше), получается, что в сумме вышло 3000 рублей. Иными словами, каждый вложенный в маркетинг рубль принес 30 рублей отдачи. Вот такая интересная математика получается: цена sms-контакта выгодна даже по сравнению с рассылками по электронной почте, где цены стремятся к нулю. При такой же доступности мобильные каналы гораздо эффективней любых спам-рассылок.

5. Степень доверия

Сегодня, выходя из дома, мы берем с собой три вещи: кошелек, ключи и мобильный телефон. Причем если мы забыли кошелек, то займем деньги у друзей, а вот если забыли мобильный телефон, то, скорее всего, вернемся

за ним. Мобильный телефон для современного человека больше чем просто средство связи, и это налагает на нас определенные обязательства. Нельзя злоупотреблять этим каналом, надо собирать только интересные, полезные и «вкусные» сообщения, который наш клиент не сможет получить иначе, кроме как с помощью своего мобильного устройства. Копирайтинг тут гораздо сложнее — в небольшое количество символов требуется вложить сообщение, от которого человек не сможет отказаться. Если об этом помнить, то отдача будет [1].

Список литературы:

1. Абрахам Д. Пять удивительных преимуществ мобильного маркетинга // Интернет-журнал «Деловая среда»: [сайт]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://journal.dasreda.ru/manage/4079-pyat-udivitelny> (Дата обращения: 18.04.2014).
2. Бугаев Л. Мобильный маркетинг: Как зарядить свой бизнес в мобильном мире. М.: Альпина Паблишер, 2012. — 214 с.
3. Вертайм К., Фенвик Я. Цифровой маркетинг. Как увеличить продаж и с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий. М.: Альпина Паблишер, Юрайт, 2010. — 384 с.
4. Вроблевски Л. Сначала мобильные! М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 64 с.

СЕКЦИЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В БЕЛАРУСИ

Гуринович Татьяна Александровна
магистрант УО «БГЭУ»,
Республика Беларусь, г. Минск
E-mail: tanya190692@mail.ru

Корбут Лариса Владимировна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент УО «БГЭУ»,
Республика Беларусь, г. Минск

Для современного сельскохозяйственного производства характерны две противоположные друг другу тенденции: интенсификация и усиление экологической нагрузки на агроландшафты и экосистемы. Последняя, в свою очередь, выступает детерминирующим фактором всевозрастающих масштабов и форм проявления экологических проблем. Осознав возможные отрицательные последствия глобальных и региональных экологических проблем для населения планеты в среднесрочной и долгосрочной перспективах, Конференцией ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро были приняты принципы устойчивого развития.

Именно органическое сельское хозяйство выступает одной из форм практической реализации принципов устойчивого развития в аграрной области, объединяющее и гармонизирующее развитие экологической, экономической и социальной сфер общества [3].

Согласно международным требованиям, органические продукты — это пищевые продукты, произведенные с использованием технологий, обеспечивающих их производство из сырья, полученного без применения пестицидов и других средств защиты растений, химических удобрений, стимуляторов роста и откорма животных, антибиотиков, гормональных

и ветеринарных препаратов, ГМО, не подвергнутые обработке с использованием ионизирующего излучения.

Следует отметить, что в Беларуси производство органической (экологически чистой) продукции сельского хозяйства не получило широкого распространения. Незначительное количество производителей органической продукции, малые объемы ее производства, отсутствие адекватного спроса на данную продукцию в силу недостаточности мер по продвижению продукции на рынке, ценового фактора, асимметричности информации о качественных и потребительских характеристиках органической продукции, ее идентификации, а также факторов институционального характера привели к тому, что рынок органической продукции Беларуси в настоящее время находится на этапе становления.

Вместе с тем, мировые тенденции и изучение потребительских предпочтений указывает на необходимость ускорения разработки и практического освоения технологий органического сельского хозяйства.

Согласно исследованиям, более 95 % потребителей хотят покупать органические продукты, а 89,4 % считают их полезными для здоровья. Кроме того, 71,4 % опрошенных согласны платить за данную продукцию больше (в среднем на 20 %) [1]. В этой связи органическое сельское хозяйство имеет долгосрочную перспективу быть достаточно рентабельным и конкурентоспособным. Требуется решить вопросы его научного, технического и организационно-правового (институционального) обеспечения.

Органическому хозяйству на роль национальной идеи позволяют претендовать такие категории, как здоровье нации, повышение социального статуса землевладельца, развитие регионов, сохранение биоразнообразия экосистем и устойчивого плодородия сельхозугодий.

Исходя из зарубежного опыта, представляется целесообразным создание специализированных фермерских хозяйств по производству органической продукции (овощей, плодов и ягод, и т. д.) с последующей реализацией их в специализированных фирменных магазинах или непосредственно

в хозяйствах. Кроме крестьянских (фермерских) хозяйств органическую продукцию могут производить население на базе личных подсобных хозяйств, а также субъекты агроэкотуризма, в частности агроусадьбы. Последние могут реализовывать органическую продукцию как отечественным, так и иностранным агроэкотуристам, привлекать за счет этого новых клиентов, особенно из стран Западной Европы.

Следует отметить, что при формировании рынка органической продукции в Беларуси необходимо принимать во внимание следующие особенности и спецификации:

- Размещать производства необходимо исходя из возможности производства и реализации экологически чистой продукции. Здесь следует обратить внимание на наличие платежеспособного спроса, уровень производственного потенциала субъекта хозяйствования (состояние почв, в том числе уровень естественного плодородия, экологическая обстановка в регионе, профессиональные компетенции в данной сфере, возможность транспортировки или непосредственной реализации продукции в местах ее производства и др.);

- Органическая продукция ориентирована на определенный сегмент потребителей, имеет место персонифицированный спрос. Основными потребителями данной продукции выступают жители крупных городов, попадающие, как правило, в более высокую децильную доходную группу и не имеющие дачных участков. Данная особенность связана с более высокой ценой на экологически чистую продукцию по сравнению с аналогами, произведенными по интенсивным технологиям, а также с более скромными ее визуальными характеристиками. Она требует больших финансовых затрат и отличается большей трудоемкостью производства;

- Успешность ведения органического хозяйства зависит от возможности использования производителями органической продукции механизма кооперации. Кооперационные отношения, на наш взгляд, целесообразно устанавливать с субъектами агроэкотуризма, учреждениями санаторно-

курортного лечения, объектами материально-культурного наследия, учреждениями здравоохранения и образования, фермерами и другими сельскохозяйственными организациями;

- Производство органической продукции ввиду ее специфических особенностей зачастую носит сезонный характер (продукция растениеводства, пчеловодства и др.). Для фермерских хозяйств это означает получение нестабильного дохода, риск банкротства в случае отсутствия необходимого объема платежеспособного спроса. Для снижения рисков возможным представляется создание на базе этих фермерских хозяйств, соседних сельскохозяйственных организаций, а также специализированных перерабатывающих предприятиях участков по переработке данной продукции. В перспективе такой участок, по нашему мнению, может быть создан на территории Минской области, так как для этого при должной организации может быть сформирована необходимая сырьевая зона (К(Ф)Х, ЛПХ, агроусадьбы).

- В настоящее время на данную продукцию имеется существенный спрос со стороны европейских государств. Собственное производство органической продукции в этих странах не покрывает потребности в ней, поэтому весомой является импортная составляющая. В этой связи Беларусь может занять данную нишу, обеспечив реализацию своего экспортного потенциала.

Для обеспечения развития органического производства и формирования рынка экологически чистой продукции в Беларуси, на наш взгляд, необходимо:

1. разработать национальное законодательство в этой области, включая правовые акты, правила государственной сертификации (интегрированные, на основе опыта США и стран Западной Европы), технические регламенты и список разрешенных веществ и препаратов, применяемых в хозяйстве. В роли национального законодательства здесь, например, могут выступать Закон «Об органическом (экологическом) сельскохозяйственном производстве», Закон «Об экологически чистых продуктах», государственная программа «Органическое сельскохозяйственное производство» и т. п.

2. организовать национальную независимую систему сертификации органического сельского хозяйства с учетом передовых зарубежных практик, ее контроля;

3. оказывать государственную поддержку производителям. Основными ее формами могут выступать:

- финансовая поддержка путем предоставления льготных среднесрочных кредитов на развитие производств;

- обеспечение участия производителей в процедуре государственных закупок;

- предоставление несвязанной поддержки;

- предоставление налоговых льгот либо установление особого режима налогообложения;

- предоставление возможности доступа на общих основаниях к инструментам экспортного кредитования и экспортного страхования для субъектов малого и среднего бизнеса;

- возмещение части затрат на проведение рекламных компаний (выставок, ярмарок), конференций;

- возмещение части либо полной суммы затрат на прохождение процедуры государственной сертификации;

4. разработать соответствующие программы подготовки основам органического производства, включающие основные требования к производству (агротехнические мероприятия основываются на строгом соблюдении севооборотов, применении навоза, компостов и сидератов, использовании биологического метода защиты растений), правила и механизм ее сертификации, особенности продвижения на рынке, проводить семинары-круглые столы с зарубежными специалистами в данной области;

5. усилить маркетинговую составляющую в продвижении продукции на внутреннем и внешних рынках, а именно:

- проведение маркетинговых исследований потребительских предпочтений, рынка, производителей, в том числе и за рубежом. Необходимо

определить какую продукцию и в каком ценовом диапазоне готов купить наш потенциальный потребитель;

- создание единого бренда органической продукции с использованием имиджмейкерских инструментов (создание логотипа, слогана и т. д.), который обеспечит возможность выхода на внешние рынки;

- разработка на базе белорусских общественных организаций («Экодом», «Центр Экологических Решений», «Агракультура») единого Интернет-ресурса, ориентированного на продажу органической продукции, пропаганду органического сельского хозяйства, активизацию деловых связей с зарубежными партнерами.

6. Широко использовать логистические подходы при доведении продукции до конечного потребителя. Кроме того, логистические центры могут предоставлять склады (теплого и холодного хранения) для надлежащего сохранения потребительских свойств и качественных характеристик продукции, в случае нереализации последней в месте производства;

7. Усилить роль учебных и научных учреждений в формировании и развитии органического сельского хозяйства. Наука всегда была и остается движущей силой инновационного развития АПК страны. Рассматриваемая сфера не является исключением. Сегодня учеными разрабатываются и совершенствуются биологические методы борьбы с вредителями и болезнями сельскохозяйственных культур, биологическое удобрение (биогумус) и др., которые могут служить органическому сельскохозяйственному производству;

8. Обеспечить должное информационное сопровождение органического производства со стороны Министерства сельского хозяйства Республики Беларусь, Национального статистического комитета Республики Беларусь, общественных организаций в целях всестороннего его изучения и анализа.

Таким образом, при переходе от интенсивных технологий ведения сельского хозяйства к органической необходимо учитывать ряд особенностей и условий конкретного хозяйствующего субъекта (производителя), возможность достижения, кроме экологического, социального и экономического

эффекта. Реализация вышеприведенных подходов к формированию рынка экологически чистой сельскохозяйственной продукции в Беларуси позволит в ближайшей перспективе обеспечить ускоренное его формирование и развитие.

Список литературы:

1. Белорусским фермерам и хозяйствам пока невыгодно производить органическую продукцию – мнение специалистов // БЕЛТА [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Belorusskim-fermeram-i-hozjajstvam-poka-nevygodno-proizvodit-organicheskuju-produktsiju-mnenie-spetsialistov_i_608531.html (дата обращения 17.05.2014).
2. Органическое сельское хозяйство Беларуси: перспективы развития. Материалы международной научно-практической конференции / сост. Н.И. Поречина. Минск: Донарит, 2012 .— 104 с.
3. Семенас С. Органическое сельское хозяйство в Беларуси (обзор) // «Агракультура» [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://agracultura.org/uploads/files/Review%20rus%20engl.pdf> (дата обращения 17.05.2014).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Лазарева Екатерина Александровна

*студент 2 курса, экономический факультет, ТГУ,
РФ, г. Томск*

E-mail: kat.shine@mail.ru

Баландина Анна Сергеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ТГУ,
РФ, г. Томск*

На фоне общей нестабильности развития российской экономики возникает необходимость инвестиционного анализа в условиях неопределенности. В настоящее время еще не существует показателя оценки эффективности капитальных вложений, адаптированного к деятельности предприятия в постоянно изменяющихся условиях. Традиционные подходы оценки эффективности инвестиционных проектов (сценарный анализ, дерево решений, NPV-анализ) предполагают, что проект должен осуществляться по заранее определенному, наиболее вероятному сценарию развития.

Современным, зародившимся в области управления деривативами инструментарием оценки, является метод реальных опционов **ROV** — (Real Option Valuation), который не противопоставлен перечисленным ранее, а является результатом их развития, объединяя и приведенную стоимость денежных потоков проекта, и мультисценарность, и модель дерева решений. В мире финансов опцион — это контракт, предоставляющий покупателю право купить (опцион «Call») или продать (опцион «Put»), определенное количество базисного актива по фиксированной в момент его заключения цене, которая называется ценой исполнения или «страйк», в течение обусловленного времени в обмен на уплату некоторой суммы (премии). Опцион — разновидность срочной сделки, которая не требует обязательного исполнения. Данное право реализуется либо на определенную дату, и тогда опцион называется европейским, либо в течение определенного срока — американский опцион [2, с. 335].

Реальный опцион — это опцион по реальным базовым активам (завод, запасы нефти, машины, производственные инвестиции) [3, с. 199].

Под реальным опционом подразумевают право менеджера проявить управленческую гибкость, которая отразится на ходе реализации проекта, и в конечном счете повлияет на оценку его эффективности.

Метод (ROV) целесообразно использовать, если:

- эффективность проекта изменяется в широком диапазоне в связи с высокой степенью неопределенности;
- менеджеры предприятия способны гибко реагировать на поступающую информацию по проекту;
- эффективность проекта напрямую зависит от принимаемых менеджментом предприятия решений;
- при оценке проекта по методу дисконтированных денежных потоков (DCF) значение чистого приведенного дохода (NPV) отрицательно или незначительно больше нуля.

Биномиальная модель является одной из наиболее употребляемых моделей оценки стоимости реальных опционов так, как для многих инвестиционных проектов нецелесообразно проводить анализ большого количества мало отличающихся друг от друга вариантов развития событий, в этом случае достаточно детально подготовить два сценария реализации проекта. На цену опциона влияют 5 факторов: стоимость актива, лежащего в основе опциона, неопределенность (среднеквадратическое отклонение), цена исполнения, срок до исполнения, временная стоимость денег (безрисковая процентная ставка) [1, с. 157].

Рассмотрим пример опциона на отказ от инвестиций в проект малоэтажного строительства в районе г. Новосибирска. Проект рассчитан на 4 года.

Таблица 1.

Первоначальные инвестиции

Расходы	Стоимость, млн. руб.
Проектные работы	10
Производственный участок, производственный цех, склады	30
Производственное оборудование	60
Вспомогательное оборудование и производственный транспорт	40
Земля под застройку	160
Итого:	300
* в условиях 2012—2013 гг.	

После окончания проекта планируется реализация оборудования в размере 50 % от его стоимости, а участка с сооружениями по первоначальной стоимости (табл. 3).

Таблица 2.

Определение средневзвешенной цены капитала проекта

Источники финансирования	W-Доля(%)	К – Стоимость привлечения(%)
Собственный капитал	35	15
Заемного капитал	65	60

$$WACC = w_c * k_c * 1 - s + w_z * k_z = 27\%$$

* где $s = 20\%$ - ставка по налогу на прибыль

Таблица 3.

Реализация активов после окончания проекта

Вид актива	Первоначальная стоимость (млн. руб.)	Остаточная стоимость (в % к первоначальной стоимости)	Ликвидационная стоимость (млн. руб.)
Производственный участок, производственный цех, склады	30	100	30
Производственное оборудование	60	50	30
Вспомогательное оборудование и производственный транспорт	40	50	20
Итого:			80

Существует 75 % вероятность, что в первый год реализации проекта спрос будет высоким. В этом случае денежный поток составит 100 млн. руб. Если спрос будет высоким, то вероятность того, что в последующие 3 года он останется высоким равна 75 %. Ежегодные чистые денежные потоки в этом случае составят 160 млн. руб. в год. В противном случае чистые потоки по проекту со второго периода составят 90 млн. руб. в год.

В альтернативном варианте поток денежных средств за первый год составит 60 млн. руб. При этом вероятность того, что спрос останется низким составляет 80 %. В этом случае потоки будут равны 40 млн. руб. в год. Если после низкого спроса в первый год ситуация на рынке жилья изменится, то с вероятностью 20 % спрос возрастет и чистый поток со второго периода составит 120 млн. руб. в год.

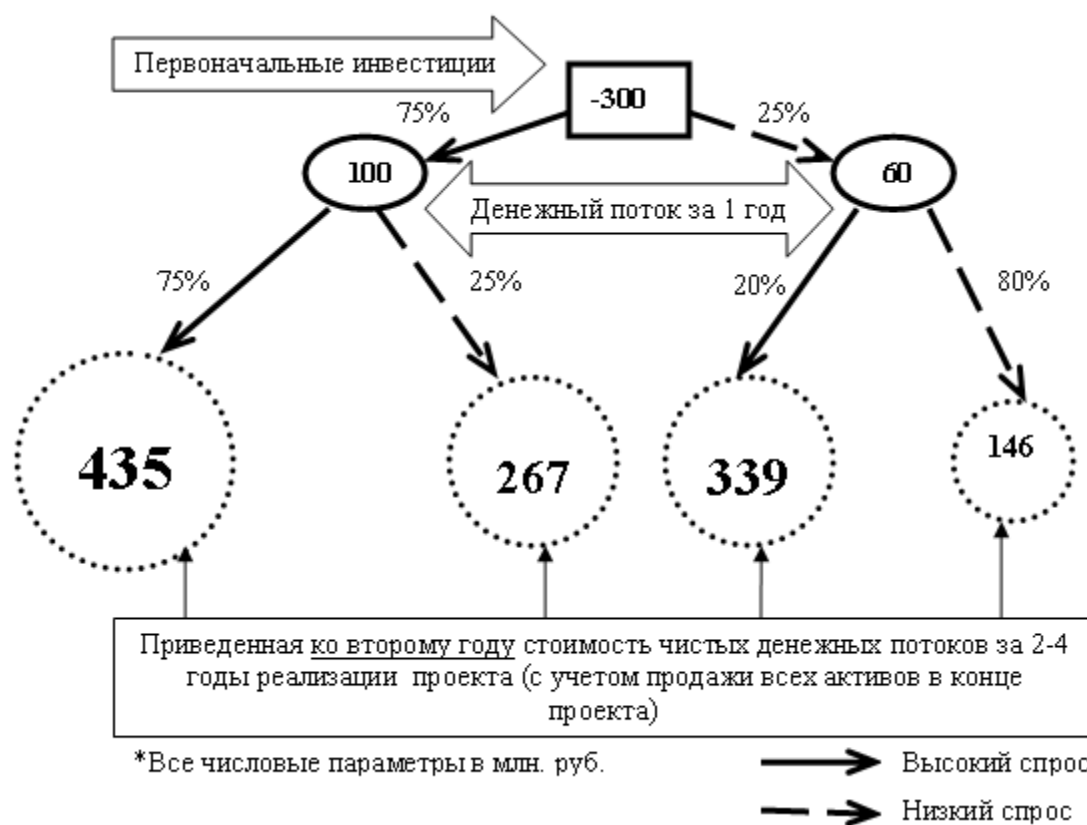


Рисунок 1. Дерево решений проекта

Однако компания может воспользоваться опционом на отказ от проекта (возможностью реализовать активы после первого года работы). Так как

в первом году компания планирует застроить 30 % приобретенной земли, а производственное оборудование и транспорт теряют за год эксплуатации 25 % своей стоимости (расходы на проектные работы будем считать безвозвратными), то совокупный доход от реализации активов после 1 года:

$$D = 0,75 \cdot 60 + 40 + 0,7 \cdot 30 + 0,7 \cdot 160 = 208$$

Чистая приведенная ко второму году стоимость (с учетом продажи всех активов в конце проекта) без учета возможности продажи бизнеса (млн. руб.):

$$NPV = -18$$

Так как $NPV \leq 0$, то по традиционным методам оценки проект признается убыточным. Но у компании есть возможность прекратить проект после 1 года реализации.

Рассчитаем опцион на отказ:

Таблица 3.

Факторы, влияющие на цену опциона

Фактор	Расчетное значение
NPV проекта без учета на отказ от него (не принимая во внимание потоки 1 года), (млн. руб.)	$P = 211$
D — Цена исполнения опциона (доход от реализации активов после 1 года), (млн. руб.)	$D = 208$
Срок до исполнения опциона, (годы)	1
Безрисковая процентная ставка (доходность краткосрочных ОФЗ), (%)	7
При высоком спросе: стоимость проекта в 1 году (без учета потоков 1 года)*	$PV_B = 309$
При низком спросе: стоимость проекта в 1 году (без учета потоков 1 года)*	$PV_H = 145$
* Данные используются для оценки фактора неопределенности	

Стоимость проекта может либо увеличиться на $\left(\frac{309}{208}-1\right) = 48,6\%$, либо уменьшится на $\left(\frac{145}{208}-1\right) = 30,3\%$. Вероятность увеличения стоимости проекта с нейтральным отношением к риску:

$$\tau = \rho * 48,6\% + 1 - \rho * 30,3\% = 7\% \quad (1)$$

где: τ — ожидаемая доходность;

ρ — вероятность роста.

Из формулы получим: $\rho = 47,3\%$

В случае успеха проекта опцион на отказ обесценится, так как приведенный ко второму году суммарный денежный поток по дальнейшей реализации проекта при высоком уровне спроса в первый год больше, чем при использовании опциона. Поэтому эффективнее продолжить реализацию проекта, даже в случае уменьшения спроса во 2—4 гг. (Рис. 2.).

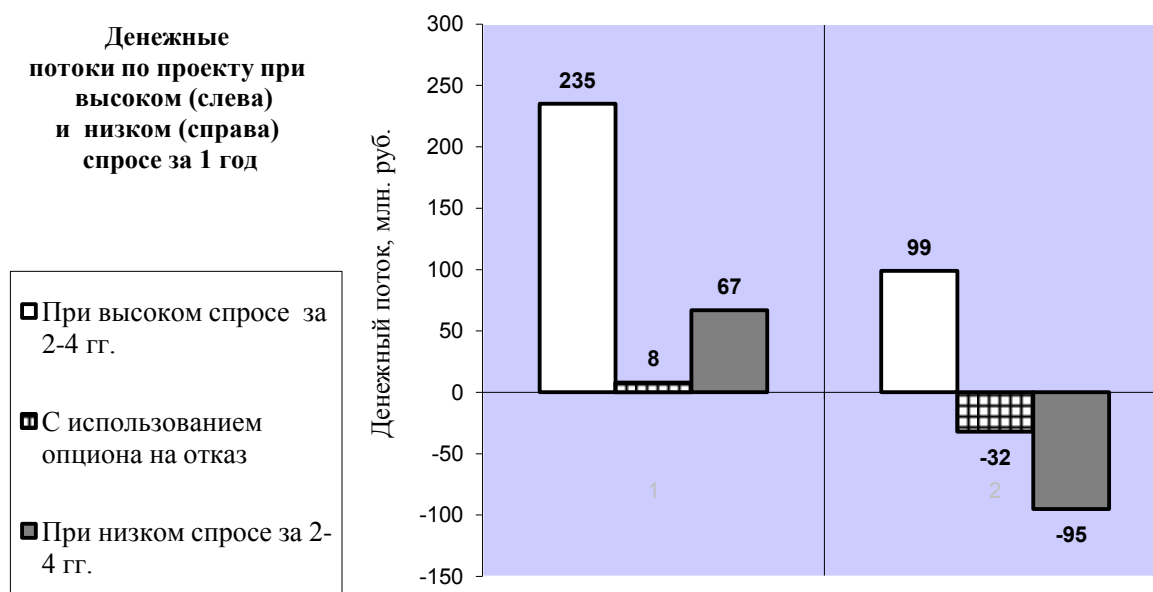


Рисунок 2. Альтернативные суммарные денежные потоки по проекту (приведенные ко 2 году) с учетом возможностей использования опциона на отказ после 1 года

Однако при низком спросе не только за первый год, но и в дальнейшем целесообразно отказаться от реализации этого проекта. Экономия составит:

$$208 - 145 = -32 - -95 = 63 \text{ млн. руб.}$$

Ожидаемая стоимость (C) опциона в конце года составит:

$$C = 47,3\% * 0 + 52,7\% * 63 = 33,2 \text{ млн. руб.}$$

Приведенная стоимость опциона на отказ находится по формуле:

$$C' = \frac{C}{1 + \tau} = \frac{33,2}{1 + 0,07} = 31 \text{ млн. руб.}$$

Стоимость проекта с учетом опциона на отказ составит:

$$NPV' = NPV + C' = -18 + 31 = 13 \text{ млн. руб.}$$

Допуская, что доходность проекта имеет логнормальное распределение, оценим стоимость опциона по модели Блэка-Шоулза. Стоимость опциона Call рассчитывается по формуле (2):

$$V_c = N(d_1) * P - N(d_2) * PV(EX), \quad (2)$$

где: $d_1 = \frac{\ln\left(\frac{P}{EX}\right) + \frac{\tau + s^2}{2} * t}{s * \sqrt{t}}$; $d_2 = d_1 - s * \sqrt{t}$; $N(d)$ — интегральная функция

нормального распределения;

\ln — натуральный логарифм.

EX — цена исполнения опциона; $PV(EX) = EX * e^{-\tau t}$;

τ — краткосрочная безрисковая ставка доходности (в расчетах принята за 7 %);

t — количество периодов до срока исполнения опциона;

P — текущая стоимость проекта (приведенная стоимость будущих входящих денежных потоков);

s — стандартное отклонение доходности актива за период (с непрерывным начислением) или волатильность рынка. Стоимость опциона Put рассчитывается по формуле (3), как сумма стоимости опциона колл и приведенной стоимости цены исполнения за минусом текущей стоимости проекта [1. с. 159]:

$$V_p = V_c + PV(EX) - P \quad (3)$$

Для определения волатильности рынка вычислим:

1) Ожидаемую стоимость проекта в первом году без учета потоков 1 года

(млн. руб.): $P' = \frac{0,75 * 0,75 * 435 + 0,25 * 267 + 0,25 * 0,2 * 339 + 0,8 * 146}{1 + 0,27} = 268$.

2) Приведенную ожидаемую стоимость проекта без учета потоков 1 года

(млн. руб.): $P = \frac{0,75 * (0,75 * 435 + 0,25 * 267) + 0,25 * (0,2 * 339 + 0,8 * 146)}{(1 + 0,27)^2} = 211268$

3) Логарифмические доходности: ожидаемая $= \ln\left(\frac{268}{211}\right) = 23,9\%$;

при высоком спросе $= \ln\left(\frac{309}{211}\right) = 38,1\%$; при низком спросе $= \ln\left(\frac{145}{211}\right) = -37,5\%$

Дисперсия равна: $s^2 = 0,75 * 0,381^2 - 0,239^2 + 0,25 * (-0,375 - 0,239)^2 = 10,9\%$

Волатильность рынка: $s = 33\%$

Рассмотрим подробнее расчеты стоимости реального опциона, результаты которых сведены в табл. 4. (расчеты проводились с помощью встроенных функций MS Excel).

Таблица. 4.

**Расчет стоимости проекта с учетом опциона на отказ
по модели Блэка-Шоулза**

Параметр	Значение
Текущая стоимость проекта — P	211 млн. руб.
Цена исполнения опциона — EX	208 млн. руб.
Волатильность — s	33 %
Количество периодов до срока исполнения опциона — t	1 г
Краткосрочная безрисковая ставка доходности — τ	7 %
Число — e	2,71828
$d1 = \frac{\ln\left(\frac{P}{EX}\right) + \frac{\tau + s^2}{2} * t}{s * \sqrt{t}}$	0,4196
$d2 = d1 - s * \sqrt{t}$	0,0896
Интегральная функция нормального распределения — N(d1)	0,662611
N(d2)	0,535697
Стоимость опциона Call — Vc	35,1 млн. руб.
Стоимость опциона Put — Vp	18 млн. руб.
Стоимость проекта: NPV" = NPV + Vp = -18 + 18 = 0	

Разница между стоимостью проекта, рассчитанной по биномиальной модели (NPV' = 13 млн. руб.) и по модели Блэка-Шоулза (NPV" = 0) связана с тем, что биномиальная модель базируется на дискретном распределении стоимости проекта (2 возможных результата развития события в каждом звене дерева решений), а модель Блэка-Шоулза — на непрерывном распределении. Но следует иметь в виду, что допущение модели Блэка-Шоулза о логнормальном распределении доходности проекта и постоянной во времени дисперсии часто не выполняется.

Таким образом, рассмотренный проект за счет возможности досрочного прекращения переходит из разряда убыточных в эффективные так, как $NPV \geq 0$.

Применение теории реальных опционов позволяет снизить величину возможных рисков за счет уменьшения неопределенности, а также оценить инвестиционную привлекательность с учетом заложенных в проекте реальных опционов. Принимая во внимание, что сфера применения этой методики практически неограниченна и везде, где есть неопределенность, можно найти

реальные опционы. Поэтому для менеджмента важно понимать, в чем состоит гибкость проекта, какие реальные опционы могут в нем присутствовать.

Уже сейчас некоторые зарубежные компании успешно используют в своей практике методы реальных опционов: «Merck» — крупнейшая международная фармацевтическая компания; «Бритиш Петролеум» — вторая по величине публично торгуемая нефтегазовая компания в мире). Среди российских компаний, внедряющих в практику оценки эффективности бизнеса и его перспектив метод реальных опционов можно назвать такие компании, как «Газпром», «Лукойл», «Северсталь».

Список литературы:

1. Будылин М.А. Применение реальных опционов для оценки инвестиционных проектов // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Академика М.Ф. Решетнева. — 2007. — № 4. — С. 157—160.
2. Высоцкая Т. Применение теории реальных опционов к оценке стоимости инвестиционных проектов // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2012. — № 2. — С. 334—339.
3. Малышев Е.А., Подойницын Р.Г. Метод оценки инвестиций на основе реальных опционов // Экономика региона. — 2013. — № 1. — С. 198—204.

СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Зайкина Ксения Анатольевна

*студент 3 курса, кафедра государственного и муниципального управления
БашГАУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа
E-mail: Kseniya-Z28@yandex.ru*

Кузнецова Альфия Рашитовна

*научный руководитель, профессор, д-р экон. наук, БашГАУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

В настоящее время персонал рассматривается как основной ресурс любой организации, поэтому от грамотного управления персоналом зависит эффективность работы предприятия.

Управление персоналом (англ. personnel management) это — управление сотрудниками организации в целях выполнения ими их работы и в рамках организации в целом, как в ее интересах, так и в интересах сотрудников [6].

В практике управления персоналом в последнее время переплетаются разные модели управления: американская, японская, западноевропейская и российская. Далее в статье будут рассмотрены особенности двух доминирующих противоположных подходов: японского и американского и их применение в российском менеджменте.

На сегодняшний день, японская модель менеджмента является наиболее эффективной во всем мире. Своими корнями японская система управления уходит в далекое прошлое, когда ячейками общества были семьи-кланы (иэ). Тогда отец семейства являлся главой клана и обладал властью над всеми его членами, что обусловило прочность иерархии подчинения и дисциплины. Живучести данной традиционной системы поспособствовала психология японцев, и японские предприниматели без труда перенесли «иэ» на предприятия». Интересно, что данные принципы были интерпретированы в производственную сферу следующим образом: предприятие олицетворяется

с родным домом, семьей, отцом семейства является хозяин предприятия, а в роли наемного персонала выступают дети.

Каждая японская фирма имеет свою корпоративную философию, упор в которой делается на гармонию и сотрудничество. Японский стиль управления базируется на убеждении, а не на принуждении, задача начальника здесь не руководить работой, которую выполняют работники, а оказывать им поддержку, способствовать их взаимодействию и формировать тем самым гармоничные отношения в коллективе. При данном подходе, руководитель должен уметь совмещать в себе как формального лидера, так и неформального [3].

Одна из самых отличительных особенностей японского менеджмента — это система пожизненного найма, которая предполагает наем работника сразу после окончания им учебного заведения и сохранение за ним места в компании вплоть до его ухода на пенсию. Если работник сам покидает организацию или же его увольняют, это серьезно сказывается на его дальнейшей карьере. Таким образом, психология данной системы заключается в том, что работник не переходит из одной организации в другую, а работает на благо своей компании. К тому же, имеет место такой факт, как уверенность в завтрашнем дне.

Таким образом, для японской модели менеджмента характерно переплетение интересов организации и работника, а так же атмосфера равенства.

Совершенно иная модель управления сложилась в США. Главное отличие Американской модели менеджмента от Японской заключается в том, что вся управленческая деятельность в американских компаниях основывается на инициативе, индивидуальной ответственности и индивидуальной карьере. Управленческие решения принимают, как правило, конкретные лица, а цели имеют краткосрочный характер.

Отношения с подчиненными в Американской модели являются рабочими и формальными, тогда как в Японской — личными и неформальными.

Так же в Американской модели нет места долгосрочной занятости, работник в любой момент может покинуть организацию, если найдет более перспективную должность, а оплата труда связана с индивидуальными заслугами работника в отличие от Японской модели, в которой оплата труда зависит от возраста, стажа и показателей деятельности всего коллектива.

Таким образом, сравнительный анализ двух моделей управления — японской и американской, показывает, что роль менеджмента во многом зависит от психологических и социально-культурных факторов, которые специфичны для каждой страны. Тем не менее, в последнее время американцы стараются перенести некоторый положительный опыт Японии на свои предприятия.

Что же касается российского менеджмента, то, по мнению А.П. Егоршина, его специфика проявляется в стиле управления, философии организации, роли и месте трудового коллектива в управлении, жизненном опыте и профессионализме руководителя и негативных явлениях в управлении [2]. Главная проблема заключается в том, что как такового конкретного стиля управления в России нет, а существует лишь экономика переходного периода, оставшаяся еще с советских времен. По мнению автора, российскому обществу необходимо обратить внимание на зарубежный опыт управления персоналом и позаимствовать некоторые положительные моменты. Главная задача, которая стоит на сегодняшний день перед российским менеджментом — избавление от изживших себя стереотипов поведения управленческих структур, то есть управленческая деятельность должна быть ориентирована на конечный результат.

Например, в России нет такого понятия, как «пожизненный наем», тем не менее для многих работников характерна продолжительная трудовая деятельность на одном предприятии. Прежде всего, это связано с низкой миграцией населения и небольшим количеством предприятий во многих регионах России. Немаловажная роль здесь отводится родственным связям.

Однако в Японии пожизненный найм существует не только за счет низкой миграции. Большое значение здесь отводится заинтересованности работников в максимально продолжительной работе на одном и том же предприятии.

Таким образом, для того чтобы российские предприятия эффективно функционировали, их руководителям необходимо создавать условия для долгосрочной занятости сотрудников [1].

Кроме того, в условиях долгосрочного найма на российских предприятиях целесообразно внедрять систему кадровой ротации. Работники российских предприятий вынуждены в течение многих лет работать на одном рабочем месте, что снижает их интерес к работе, подавляет инициативу и препятствует профессиональному росту. Введение системы ротации позволит работникам российских организаций не только избежать однообразной работы в течение длительного периода, но и будет способствовать их профессиональному росту, а также позволит им получить представление о различных аспектах деятельности предприятия и действовать именно в интересах всей компании.

Еще одно направление формирования российского менеджмента состоит в разработке и внедрении мероприятий по совершенствованию основных элементов управления: форм разделения и кооперации труда, нормирование труда и его оплаты, механизации и автоматизации труда работников управления, информационных технологий и делопроизводства, рабочих мест и условий труда, методов управления и др. [4, 5].

Эффективная система управления должна обеспечить конкурентные преимущества организации: прогнозируемость финансового результата, стабильность и др. Таким образом, многое для обеспечения внедрения в жизнь вышеперечисленных направлений развития российского менеджмента может быть позаимствовано из опыта японских менеджеров.

Список литературы:

1. Гуревич Е.А. О возможности прямого заимствования опыта японского менеджмента в России: журнал «Финансовый менеджмент» № 6 год 2001/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=22463>
2. Егоршин А.П. Управление персоналом [Текст]: учеб. пособие / А.П. Егоршин / Н. Новгород: НИМБ, 2001.
3. Зайкина К.А., Юнусбаева В.Ф. Формальные и неформальные методы управления персоналом как способ повышения производительности в коллективе [Электронный ресурс]: Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум» Выпуск № 2(11) (апрель-июнь, 2014) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:[http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11/Zaykina%20K.A.%20\(sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11/Zaykina%20K.A.%20(sovremennye%20tehnologii%20upravleniya%20organizaciyay).pdf)
4. Кузнецова А.Р., Ягафарова В.А. Образование как ключевой фактор повышения конкурентоспособности страны // Высшее образование сегодня // — 2013. — № 1. — С. 31—33.
5. Кузнецова А.Р., Кадыров Э.М. Основные социально-экономические индикаторы развития системы образования в России и в мире // Высшее образование сегодня // — 2013. — № 3. — С. 18—21.
6. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://dic.academic.ru/contents.nsf/business>

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ХАРАКТЕРА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СРЕДНЕВЗВЕШЕННУЮ СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА — КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Сатдарова Дина Рафиковна

*студент 1 курса магистратуры по программе «Учет, анализ, аудит»,
Отделение экономики предприятий, Институт экономики и финансов
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
РФ, Республика Татарстан, г. Казань
E-mail: s_din_r@mail.ru*

Усанова Диана Шамилевна

*научный руководитель, доцент, канд. экон. наук, Институт экономики
и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет,
РФ, Республика Татарстан, г. Казань
E-mail: diana-diana@rambler.ru*

Развитие рыночных отношений послужило толчком для зарождения множества новых экономических категорий оценки и анализа. Одной из таких категорий является капитал как важнейшая составляющая функционирования любого предприятия.

В настоящее время, в условиях существования различных форм собственности в России, особенно актуальным становится изучение вопросов формирования, функционирования и воспроизводства капитала, поэтому неотъемлемой частью эффективного функционирования и обеспечения финансовой устойчивости компании является процесс определения и управления стоимостью капитала. Стоимость капитала фирмы представляет собой среднюю доходность на один рубль, вложенный инвесторами в активы предприятия.

Концепция стоимости капитала является одной из базовых в теории финансового менеджмента. Стоимость капитала характеризует уровень рентабельности инвестированного капитала, необходимого для обеспечения высокой рыночной стоимости предприятия.

Принятие многих других решений в финансовом менеджменте (формирование политики финансирования оборотных активов, решение

об использовании лизинга, планирование операционной прибыли предприятия и др.) базируется на анализе цены капитала фирмы. Для достоверного определения и анализа стоимости капитала компании необходимо учитывать факторы стоимости капитала, т.к. цена капитала предприятия складывается под влиянием многих факторов, некоторые из них находятся вне сферы влияния менеджмента фирмы, а некоторые находятся в сфере влияния менеджмента компании.

Одним из факторов, влияющих на стоимость капитала, является премия за рыночный риск. Оценка инвесторами риска, присущего рынку акций в целом, как и степень несклонности инвесторов к риску, определяют премию за рыночный риск. Отдельные фирмы не могут влиять на этот фактор, но премия за рыночный риск влияет на стоимость собственного капитала, а значит, и на средневзвешенную стоимость капитала каждой из фирм [1, с. 477].

На стоимость капитала компании также оказывает влияние уровень операционного левериджа, который определяется долей постоянных расходов в совокупных расходах предприятия [1, с. 478]. Под постоянными расходами (издержками) понимаются расходы, которые не следуют за динамикой производства, т. е. расходы, осуществляемые независимо от того, действуют или простаивают активы предприятия. Чем выше доля постоянных расходов при неизменности других показателей, тем выше риск, связанный с неопределенностью будущих доходов, и, соответственно, стоимость капитала предприятия. И наоборот, чем меньше доля постоянных расходов при неизменности других показателей, тем меньше риск, связанный с неопределенностью будущих доходов, и, соответственно, стоимость капитала предприятия.

Объемы источников капитала. Как и любой другой производственный фактор, капитал является ограниченным ресурсом [1, с. 477]. Поэтому, по мере увеличения потребности в капитале, его цена также будет расти. Данное утверждение относится к любому источнику финансирования: собственным

и заемным средствам. Увеличение цены отдельных источников неизбежно приведет к росту средних издержек по привлечению капитала (WACC).

Однако не только финансовая деятельность определяет величину средневзвешенной стоимости капитала. Так, стоимость источников капитала зависит от уровня рискованности компании, в частности стоимость собственного капитала зависит от уровня операционного и финансового риска.

Уровень операционного риска находится в прямой зависимости от спроса на продукцию предприятия и ее конкурентоспособности. Операционный риск, в свою очередь, оказывает влияние на стоимость долга. Известно, что кредиторы покрывают риск, связанный с предприятием-заемщиком, повышенной процентной ставкой. Чем выше риск, тем выше процентная ставка по привлеченным кредитам, и наоборот. Таким образом, снижение операционного риска приводит к снижению стоимости капитала, что, в свою очередь, приводит к повышению стоимости предприятия.

Стоимость капитала является одним из главных показателей, который используется в процессе принятия решений и в процессе управления компанией. Задача финансового менеджера — обеспечить уменьшение стоимости капитала для фирмы, выбирая выгодные варианты его привлечения. Для эффективного управления стоимостью капитала и выбора того или иного метода ее нахождения, мало знать факторы, влияющие на нее, нужно также знать характер и степень влияния этих факторов.

В связи с этим цель данного исследования — определение степени влияния на средневзвешенную стоимость капитала компании премии за риск, финансового леввериджа, и наличия доли государства в собственности компании. В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

- выявить характер влияния премии за риск, финансового леввериджа и наличия доли государства в собственности на средневзвешенную стоимость капитала;
- провести корреляционно-регрессионный анализ;

- построить модель множественной регрессии средневзвешенной стоимости капитала, премии за риск, финансового левеиджа и наличия доли государства в собственности.

Для построения модели были отобраны российские компании сырьевого сектора экономики, относящиеся к одному виду деятельности, а именно металлургия, добыча сырой нефти, природного газа, угля и предоставление услуг в данных областях. В полученную выборку вошли пятнадцать компаний: Роснефть, Лукойл, Транснефть, Газпронефть, Башнефть, Татнефть, НОВАТЭК, РИТЭК, Мечел, Распадская, Кузбасская топливная компания, Норильский Никель, Северсталь, Кузбассразрезуголь, Воркутауголь.

Информационная база включала в себя исследования рынка акций различных инвестиционных финансовых компаний и консолидированную бухгалтерскую отчетность компаний за 2011 год. Исходные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Исходные данные

Компания	WACC (%) (y)	Премия за риск (%) (x₁)	Финансовый левеидж (x₂)	Наличие доли государства (z₁)
Роснефть	0,1154	0,055	0,676888922	1
Лукойл	0,116	0,075	0,694591172	0
Транснефть	0,142	0,093	4,423421499	1
Башнефть	0,1157	0,05	1,075972651	0
Татнефть	0,1211	0,0341	0,254078347	1
НОВАТЭК	0,1273	0,0339	0,670045174	1
РИТЭК	0,108	0,065	0,001053342	0
Мечел	0,111	0,109	1,751409141	0
Распадская	0,139	0,0825	0,479085708	1
КТК	0,161	0,08	0,533372434	1
Норильский Никель	0,096	0,04	0,239921897	0
Северсталь	0,114	0,093	0,630590737	0
Кузбассразрезуголь	0,114	0,049	0,907807694	1
Воркутауголь	0,1094	0,05	0,020564517	0

В качестве зависимой переменной Y была принята средневзвешенная стоимость капитала (WACC). В качестве факторных переменных были приняты премия за риск (X_1), уровень финансового левериджа (X_2), и фиктивная бинарная переменная — наличие доли государства в собственности компании (Z_1) (1):

$$Z_1 = \begin{cases} 0, & \text{если государство не имеет доли в собственности компании} \\ 1, & \text{если государство имеют долю в собственности компании} \end{cases} \quad (1)$$

В результате проведения корреляционного анализа было выявлено, что множественный коэффициент корреляции равен 0,6666, что говорит о достаточно тесной связи между зависимой переменной (WACC) и независимыми переменными (премия за риск, финансовый леверидж), а также фиктивной переменной (наличие доли государства в собственности компании).

В результате исследования, была получена регрессионная модель следующего вида:

$$Y_x = 0,0894 + 0,2952x_1 + 0,0004x_2 + 0,0194z_1 + \varepsilon$$

Из регрессионной модели следует, что при увеличении премии за риск на 1 %, средневзвешенная цена капитала (WACC) увеличится на 0,2952 %. Увеличение финансового левериджа на 1 % приведет к повышению средневзвешенной стоимости капитала на 0,0004 %. При одном и том же уровне премии за риск и финансового левериджа у компаний с долей государства в собственности средневзвешенная стоимость капитала на 0,0194 % будет выше.

Проверив надежность уравнения множественной регрессии с помощью F-критерия Фишера, было выявлено, что F набл. меньше F крит. на уровне значимости 99 %, следовательно, гипотеза о статистической незначимости

уравнения регрессии и показателя тесноты связи принимается и признается их незначимость и ненадежность на данном уровне. Однако на уровне значимости 90 % и 95 % $F_{\text{набл.}}$ больше $F_{\text{крит.}}$, что свидетельствует о значимости построенного уравнения регрессии.

Проверив значимость коэффициентов регрессии с помощью t -статистики Стьюдента, было выявлено, что значение параметра a , статистически значимо, так как на всех уровнях значимости t -статистика параметра больше критических значений. Значения параметров b_1 и b_2 не значимы на всех уровнях, так как t -статистика параметров меньше критических значений. Значение параметра b_3 статистически значимо на уровнях значимости 95 % и 90 %, так как t -статистика параметра больше критических значений на этих уровнях.

На последнем этапе исследования необходимо было оценить качество уравнения посредством определения средней ошибки аппроксимации. В данной регрессионной модели средняя ошибка аппроксимации равняется 7,69 %, т. е. в среднем расчетные значения отклоняются от фактических на 7,69 %. Модель считается удовлетворительной, если средняя ошибка аппроксимации находится в пределах 8—10 %. Следовательно, качество модели признается удовлетворительным.

Из проведенного эмпирического исследования, можно сделать следующие выводы:

А. Средневзвешенная стоимость капитала фирмы зависит от уровня премии за риск, что имеет экономическое обоснование. Как известно, средневзвешенная стоимость капитала в большей степени зависит от финансовых решений, касающихся выбора внешних источников финансирования или решения вопроса об объемах капитализации чистой прибыли в деятельность компании. Однако из эмпирического исследования следует, что не только решения, касающиеся финансовой стороны деятельности фирмы, определяют средневзвешенную стоимость капитала. Стоимость источников финансирования капитала находятся в прямой зависимости от уровня рискованности фирмы. Например, цена собственного капитала

фирмы зависит от уровня операционного и финансового риска, а цена заемного капитала — от уровня маркетингового, инвестиционного финансового и операционного риска. Известно, что премия за риск представляет собой дополнительный доход, который ожидает получить субъект хозяйственной деятельности в случае вложения своих финансовых средств в объект инвестирования с высоким уровнем риска. Следовательно, чем выше уровень риска, тем выше премия за риск, и, соответственно, выше средневзвешенная стоимость капитала фирмы.

В. Средневзвешенная стоимость капитала зависит от финансового левериджа, т. е. от соотношения заемных и собственных средств. По американскому подходу отношение заемных средств к собственным определяется в рыночной оценке. Однако ввиду недоступности статистических баз данных с необходимой информацией для эмпирического исследования, значение финансового левериджа определялось по учетным данным. Согласно результатам исследования, с увеличением уровня финансового левериджа, средневзвешенная стоимость капитала фирмы тоже будет повышаться. Как известно, увеличение уровня финансового левериджа, в первую очередь, связано с увеличением доли заемных средств в структуре капитала. Это приводит к повышению финансовой зависимости фирмы, а также к увеличению финансового риска, который ассоциируется с фирмой. Возникновение финансового риска связано с тем, что фирма, имеющая регулярные обязательные платежи по заемным источникам финансирования может столкнуться с проблемой недостаточности денежных средств для погашения своих обязательств, что в дальнейшем может привести к необходимости ликвидации активов. Таким образом, с увеличением финансового левериджа, происходит повышение уровня финансового риска и, следовательно, средневзвешенной стоимости капитала фирмы.

С. Из исследования следует, что компании, в собственности которых присутствует доля государства, имеют более высокое значение средневзвешенной стоимости капитала, что является логичным для сложившейся

в России экономической ситуации. В первую очередь это связано с неблагоприятным климатом российской экономики для национальных и иностранных инвестиций. Как правило, компании, имеющие долю государства в собственности, ассоциируются с высоким уровнем риска, в силу того, что для государственных органов власти характерна неэффективная работа, отсутствие системы страхования инвестиционных рисков, высокий уровень коррупции и криминализация экономики в целом, это ведет к повышению значения средневзвешенной стоимости капитала фирмы.

Также на уровень средневзвешенной стоимости капитала оказывает влияние сложившаяся в стране экономическая ситуация. Россия является малопривлекательным рынком для инвестиций. Это связано с нестабильностью в налоговом законодательстве и деятельности органов власти в целом, с низким уровнем ВВП, чиновничьим произволом, отсутствием развитой рыночной инфраструктуры и т. д. Всё это приводит к повышению уровня финансового риска и значения средневзвешенной стоимости капитала, что ведет к снижению стоимости российских компаний.

Таким образом, изученные факторы, оказывающие влияние на стоимость капитала фирмы, имеют место в рамках российской экономической ситуации. Из сказанного выше следует сделать вывод о том, что проведенное эмпирическое исследование факторов, оказывающих влияние на стоимость капитала фирмы, в целом является логичным в рамках российской экономики. Однако следует отметить, что совокупность выбранных факторов не является исчерпывающей. В дальнейшем планируется более углубленное изучение зависимости стоимости капитала фирмы от таких показателей, как рентабельность активов, прибыль на акцию, рентабельность собственного капитала, операционный леверидж и т. д.

Список литературы:

1. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2009. — 960 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 1024 с.
3. Сергеев А.И. Методика расчета оптимальной структуры капитала инновационно-ориентированной компании на основе корреляционно-регрессионного анализа взаимосвязи между средневзвешенной стоимостью (WACC) и структурой капитала. // Инновации, — 2010. — № 8 — с. 101—104.

РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РАБОТЫ С КОНКУРЕНТНЫМ РЫНКОМ

Фомина Мария Сергеевна

студент 3 курса, факультет социально-экономический КФ МГТУ

им. Н.Э. Баумана,

РФ, г. Калуга

E-mail: mariya.fomina@list.ru

Птускин Александр Соломонович

научный руководитель, д-р экон. наук, профессор КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана,

РФ, г. Калуга

Эффективная и долгосрочная деятельность любого предприятия, его экономический рост определяются правильным выбором стратегических ориентиров, которые позволяют наилучшим образом реализовать потенциально возможный технический, человеческий капитал и другие ресурсы. Выбор направлений хозяйственной деятельности и развития предприятия в современном мире является искусством, поскольку нельзя найти адекватный формализованный алгоритм, обеспечивающий полную уверенность в эффективном решении поставленной задачи.

В сегодняшнем мире развитие рыночных отношений идет в ногу с совокупностью длительных последовательных, структурированных действий и неотделимо от формирования и развития конкуренции, которая является одним из аспектов разработки стратегии развития предприятия. Конечная цель всякой фирмы — победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных действий.

В настоящее время организации все в большей степени начинают ощущать усиление конкурентной борьбы, вследствие этого им чаще приходится обдумывать собственную конкурентную позицию и завоевание неоспоримых преимуществ на рынке. Экономический успех предприятия находится в тесной зависимости от уровня осведомленности законов конкуренции, их проявлением и формами, и насколько готово предприятие к конкурентной борьбе. Изучение конкуренции является одной из важнейших составных частей системы

рыночных исследований, которые создают базу для выработки тактики и стратегии деятельности на рынке, выбора и обоснования правильного пути роста технического уровня и качества, что есть основа регулирования конкурентоспособности на предприятии. В данном случае крайне важным вопросом для рассмотрения выступает позиция руководителя и его роль при непосредственной работе на рынке конкурентной борьбы. Следовательно, целью исследования является изучение роли руководителя (лидера), его профессиональных навыков и социально-психологических качеств в условиях жесткой рыночной конкуренции как источника стабильного развития и средства конкуренции за экономическое благосостояние предприятия.

В современном мире роль лидера также остается неотъемлемой составляющей характеристики руководителя. Здесь важна социально-психологическая компетентность руководителя. Попытки создания некоего универсального «портрета эффективного руководителя» неоднократно предпринимались в психологии.

Профессионал в любой области должен уметь управлять собой и своей деятельностью, но в условиях экстремальности профессиональной деятельности развитая способность к самоуправлению приобретает особое значение.

Социально-психологическая компетентность руководителя базируется не столько на особенностях личности, сколько на специфике его взаимодействия с подчиненными. Прежде всего, это основывается на хорошем знании подчиненных, умении поставить себя на их место, характеризуется глубиной психологического включения руководителя как в предметную, так и в коммуникативную деятельность в психологической атмосфере, выявляющей состояние межличностных отношений в коллективе организации, а также характеризуется наличием юмора, стремлением руководителя к установлению контактов, способностью правильно реагировать на обоснованные возражения, уважением к людям, ориентированностью на достижение поставленных

целей [4, с. 62], способностью анализировать ситуацию, определять ближайшие и отдаленные последствия своих действий и стремлением к самосовершенствованию.

Изучение психологической компетентности современными исследователями показывает, что в настоящее время происходит смещение приоритетов в наборе качеств, которые необходимы современному руководителю. От профессионализма, в узкослужебном смысле слова, акценты в современных требованиях к руководителю смещаются на решение задач, связанных с наличием у руководителя комплекса профессионально-психологических и личностных качеств, в числе которых: умение разбираться в людях, навыки эффективного влияния на их поведение, способность убеждать и мобилизовать подчиненных на эффективное решение оперативно-служебных задач, лидерство и высокий авторитет, а также способность управлять своими эмоциями и собственным поведением.

В центре нашего внимания находится руководитель, целью его труда служит организация совместных усилий всего персонала, которая направлена на достижение высоких конечных результатов деятельности, а это возможно лишь при эффективном управлении, во многом зависящем от складывающихся в коллективе социально-психологических факторов. К ним относят: психологический климат; характер и эмоциональная окраска взаимоотношений между сотрудниками, их сплоченность и дух; степень согласованности формальных и неформальных структур; наличие межличностных конфликтов, а также способы их разрешения и предупреждения; степень соответствия стиля управления уровню развития коллектива; наличие и развитие корпоративной культуры [5, с. 65].

Современные изменения в структуре федеральных органов исполнительной власти России определили потребность в процессе совершенствования форм, методов и стилей руководства. Необходимо замена приоритетов от деятельности, которая нацелена на результат любыми средствами к работе с людьми по достижению результатов посредством развития коллектива,

к решению задач, которые связаны со стимулированием творческой активности и инициативы сотрудников, мотивацией труда. Также следует создавать необходимые условия для самореализации, повышения опыта и обеспечения профессионального роста, формирования благоприятного социально-психологического климата внутри коллектива.

Создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе, ответственность поддержание и развития которого возлагаются на руководителя, выступает важнейшим условием, которое определяет успешность выполнения поставленных задач. В связи с этим одной из основных функций руководителя в современных условиях является организация коммуникации рабочего персонала. Отношения людей затрагивают самые разнообразные стороны их деятельности, но для руководителя они особенно важны в процессе управления коллективом, поскольку именно от руководителя зависят последствия разработанной им политики по отношению поддержания коллективной деятельности.

Создание благоприятного социально-психологического климата коллектива определяется социально-психологическим компонентом управленческой компетентности руководителя, который предусматривает наличие адекватности взаимопроникновения в сфере межличностного восприятия и взаимодействия, умение грамотно использовать разнообразные формы отношений в зависимости от конкретно существующей обстановки, предупреждать и устранять конфликтные ситуации в коллективе, наличие высоких коммуникативных способностей. При этом главной характеристикой социально-психологической компетентности руководителя является индивидуальный стиль управления [4, с. 63].

В различной литературе можно встретить обилие определений стиля управления руководителя. Под этим определением чаще всего понимается индивидуальный набор профессиональных, волевых, организационных и нравственных качеств руководящего. В большинстве случаев формулировка «стиль управления» включает:

- совокупность систематически используемых методов принятия решений;

- комплекс типичных и относительно стабильных методов и приемов воздействия руководителей на подчиненных;

- личностные, в том числе социально-психологические качества руководителя, обуславливающие выбор тех или иных приемов и способов деятельности;

- совокупность норм и правил, которые регулярно выполняет руководитель по отношению к подчиненным [2, с. 60].

В стиле управления каждого руководителя прослеживается набор приемов управления, которые сформированы личным опытом, профессиональными наработками и психологическими особенностями личности руководителя, а его профессиональная деятельность неразрывно связана с социально-психологическими процессами, которые непрерывно протекают в коллективе.

В современной России развитие демократии и формирование правового государства выявляют потребность в формировании новых стилей работы руководящего звена. Общими среди этих требований можно определить: инновационный подход, творческое мышление, научность, гибкость, установка на оправданный риск, резистентность к проявлениям формализма и бюрократизма, профессиональная компетентность, чуткое и внимательное отношение к людям, устранение ошибок и недостатков, использование современных информационных технологий.

Вопрос об особенностях деятельности руководителя освещается во многих отечественных и зарубежных работах по теории управления, в которых приводится несколько вариантов классификации стилей управления, но на протяжении многих лет в качестве основной рассматривается классификация, предложенная К. Левиным. Согласно его концепции, отличающаяся своей простотой и лаконичностью, есть две крайности: авторитарный и либеральный стили управления, но следует стремиться к демократическому стилю, так называемой «золотой середине».

Однако, по мнению Л.М. Колодкина, подобная классификация не дает возможности использовать более широкий диапазон видов стилей, а главное, не содержит рекомендаций, создает ошибочное мнение об изначально запрограммированном стиле в зависимости от личности руководителя (лидера). По его мнению, можно назвать около десяти видов стилей работы: 1) авторитарный (законом является мое желание); 2) коллегиальный (моя точка зрения — одна из возможных); 3) дипломатический (урегулирование вопросов компромиссным путем); 4) либеральный (все само собой закончится); 5) авральный (потом найдем решение); 6) деловой (все по плану вплоть до мелочей); 7) конструктивный (все изменить — превратить вредное в полезное); 8) документальный (главное — формальности); 9) компромиссный (самое основное — избежать конфликта); 10) демонстрационный (суметь продемонстрировать успехи).

Однако стоит отметить, в чистом виде указанные стили управления встречаются очень редко, к тому же ни один из них не выступает отдельно от конкретной ситуации. Но оптимальный стиль управления всегда подразумевает наличие у руководителя (лидера) гибкости мышления, умения быстро реагировать и ориентироваться в ситуации, психологической проницательности и взаимопонимания с людьми, поскольку успех в управлении приходит именно к тому, кто имеет способность умело опираться на коллектив, использовать умение и творческую инициативу всех без исключения подчиненных. А опытный руководитель применяет элементы стилей, исходя из требований объективных законов развития рабочего коллектива и специфики решаемых задач.

Список литературы:

1. Бодрикова О.А., Ильичева Н.М. Прогнозирование изменения внешней среды предприятия для определения стратегии его развития // Креативная экономика. — 2011. — № 10 (58). — С. 3—7.
2. Вишневская О.В. Направленность стратегического развития предприятия: модели, контроль и управляющие воздействия /О.В. Вишневская // Менеджмент в России и за рубежом. — 2004. — № 5. — С. 58—66.
3. Исаев Д.В. Концептуальное проектирование системы управления по ключевым показателям // Российское предпринимательство. — 2010. — № 3 (154). — С. 58—62.
4. Трофимова Г.С. Немного о конфликтах в организации // Отдел кадров коммерческой организации. — 2010. — № 3. — С. 59—66.
5. Филиппова Ю.В. Взаимодействие внутри коллектива: как избежать ошибок? // Руководитель автономного учреждения. — 2010. — № 10. — С. 62—70.

СЕКЦИЯ 3. РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Воробьева Марина Вячеславовна

*студент 2 курса, факультет управления и бизнес-технологий,
КФ Финуниверситета при Правительстве РФ,
РФ, г. Калуга
E-mail: marina9040@yandex.ru*

Акименко Вера Анатольевна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры «Менеджмент
и маркетинг», КФ Финуниверситета при Правительстве РФ,
РФ, г. Калуга*

В настоящее время калужский регион является одним из самых развивающихся субъектов страны. Нарастание объёмов промышленного производства, расширение сферы услуг, реализация крупных инвестиционных проектов в области способствуют быстрым темпам экономического роста региона. С каждым годом всё сильнее увеличивается потребность в квалифицированной рабочей силе. Назревает важный вопрос — в какой степени Калужская область располагает всеми необходимыми трудовыми ресурсами и насколько эффективно их использование?

Изучение состояния трудового потенциала общества имеет очень важное практическое значение. Функционирование главной производительной силы выступает решающим фактором экономического развития и общественного прогресса в целом. Полная занятость и эффективное использование трудовых ресурсов обеспечивают экономический рост региона и на этой основе — повышение уровня и качества жизни населения. Полученные в ходе исследования данные о состоянии трудового потенциала общества будут иметь большую ценность для сбалансирования ресурсов труда и числа рабочих мест

с учётом всех изменений в численности и составе трудового потенциала, происходящих под влиянием социально-демографических процессов, совершенствования структуры экономики и производства, территориального размещения и других факторов.

Для рационального использования рабочей силы требуется объективная оценка трудовых ресурсов, которыми располагает общество, потребностей хозяйственного комплекса в рабочей силе и путей наиболее эффективного и полного использования трудовых ресурсов в стране и регионах, исходя из интересов всего общества.

Трудовые ресурсы как экономическая категория выражают экономические отношения, складывающиеся в обществе на определенном этапе его развития в процессе производства, распределения, перераспределения и использования трудоспособного населения в экономике страны.

Трудовые ресурсы — трудоспособная часть населения, которая обладает физическими и интеллектуальными возможностями для производства материальных благ и услуг. К ним относятся граждане, занятые в экономике, и незанятые, но способные трудиться. В Российской Федерации пределы трудоспособного возраста для мужчин составляют 16—59 лет включительно, для женщин — 16—54 года.

Для анализа структуры трудовых ресурсов необходимо дать её качественную и количественную оценку. Количественная оценка выражается в определении численности трудовых ресурсов, половозрастной структуры, занятости по отраслям и сферам экономики.

Численность трудовых ресурсов и перспектива их количественного изменения в решающей степени зависят от возрастного состава населения области и его динамики. За последние семь лет возрастная структура населения области претерпела значительные изменения. Как показали результаты исследования половозрастной структуры населения, на сегодняшний день в Калужской области преобладает доля граждан в возрасте от 20 до 59 лет.

Женское население (542 728 человек) преобладает над мужским (462 857 человек) (см. Рисунок 1).

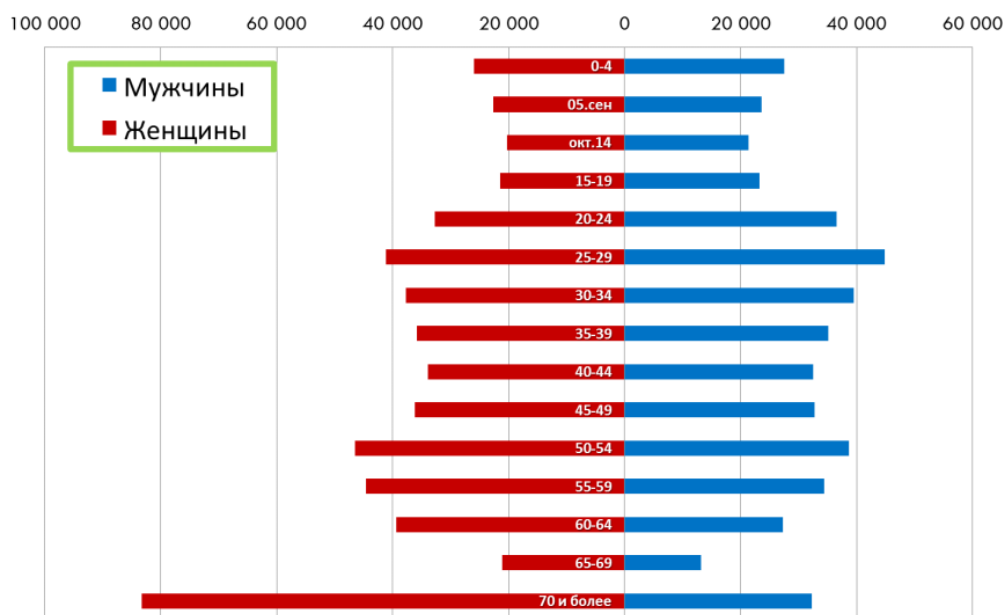


Рисунок 1. Половозрастная структура населения Калужской области на 1.01.2013

За последние семь лет произошло увеличение доли населения в возрасте старше и моложе трудоспособного. Однако характерно заметное снижение трудоспособной части населения (в 2007 г. — 633 053 человек, в 2013 — 594 965 человек). На сегодняшний день в структуре населения доля людей в трудоспособном возрасте составляет 59 % (см. Рисунок 2).

Несмотря на положительную динамику в изменении доли детского населения — будущего источника рабочей силы, в перспективе прогнозируется недостаток трудовых ресурсов. При сравнении динамики численности населения нетрудоспособного возраста было выявлено, что доля пенсионеров растёт более стремительно, чем детское население (см. Таблица 1).

Увеличение разрыва между этими категориями скажется негативным образом на возможностях обеспечения региона кадрами. Доля населения в возрасте старше трудоспособного составляет 26 %, в то время как доля населения в возрасте моложе трудоспособного составляет лишь 15 %.

Указанные структурные изменения в возрастной структуре населения повысили коэффициент демографической нагрузки (число нетрудоспособных, приходящихся на 1000 лиц трудоспособного возраста) с 611,5 чел. в 2007 году до 690,2 чел. в 2013 году, в том числе лицами моложе трудоспособного возраста — с 230 чел. до 251 чел., старше трудоспособного возраста — с 381,2 чел. до 438,8 чел.

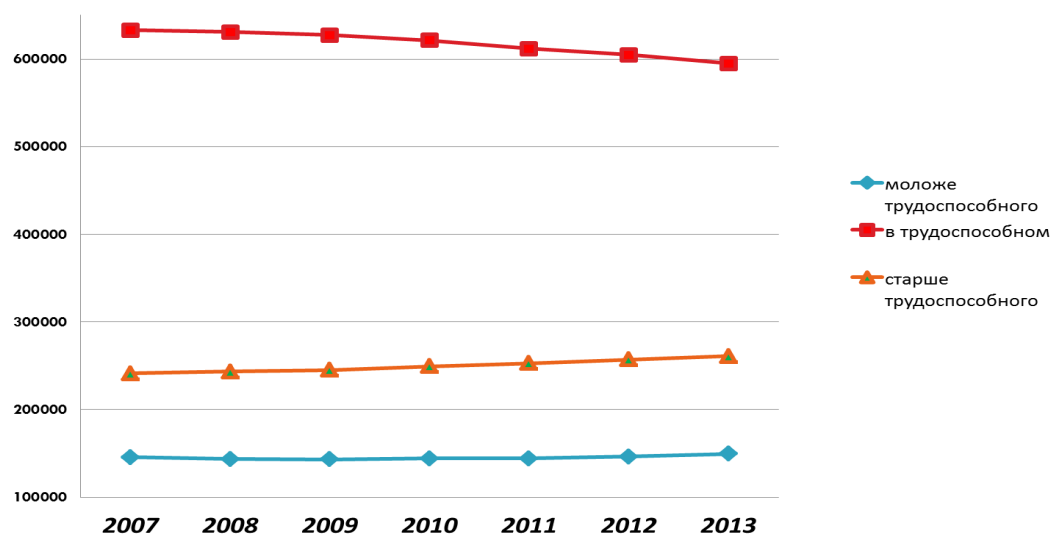


Рисунок 2. Динамика численности населения Калужской области в 2007—2013 гг.

Таблица 1.

Распределение населения по возрастным группам (на 1 января; человек)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	1020141	1017726	1015597	1014996	1009191	1008229	1005585
моложе трудоспособного	145756	143565	143240	144210	144407	146273	149567
трудоспособном	633053	630746	627106	621382	611818	604742	594965
старше трудоспособного	241332	243415	245251	249404	252966	257214	261053

С экономической и социальной точек зрения это ведёт к увеличению затрат на содержание социальной сферы.

По мере развития общества быстро меняется распределение трудовых ресурсов между городом и селом. На общероссийском уровне трудовые ресурсы города растут как количественно, так и качественно. На селе

же складывается неблагоприятная возрастная структура (молодежь мигрирует в город), здесь растет неполная занятость (сезонность) и излишняя численность работающих. В Калужской области тенденция увеличения трудовых ресурсов города сохраняется. По данным распределения населения области на 1 января 2013 г. доля городского населения составляет 76 % (763 022 чел.), сельского — 24 % (242 563 чел.). Отталкиваясь от общероссийской тенденции, автор работы предположил, что в сельской местности будет преобладать доля людей пенсионного возраста над долей молодых людей. Но результаты показали, что соотношение различных возрастных групп в городской и сельской местности совпадает и соответствует соотношению по региону в целом. Данный факт свидетельствует о развитой социальной и транспортной инфраструктуре в области. Преобладает доля людей трудоспособного возраста. Доля населения пенсионного возраста превышает долю детей и подростков до 14 лет, что вызывает серьезные опасения в отношении будущих перспектив обеспеченности области трудовыми ресурсами.

Рассматривая проблему трудовых ресурсов, особенно в странах с рыночной экономикой, часто опираются на понятие «экономически активное население». Это понятие отражает совокупность занятых в экономике и безработных. Автор утверждает, что при оценке трудовых ресурсов необходимо опираться на анализ, прежде всего, экономически активного населения, что помогает оценить реальный уровень рабочих рук, готовых к производству благ и услуг. На основе данных, полученных при изучении структуры экономически активного населения, мы сможем судить об уровне экономического развития региона, о тех сферах деятельности, которые получили наибольшее развитие, о качестве социальной инфраструктуры. Автору, как студенту, важно иметь представление о наиболее привлекательных возможностях продолжения карьеры.

По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости были получены следующие сведения (см. Таблица 2).

Численность экономически активного населения на начало 2013 года составила 550,6 тыс. человек, в их числе 527 тыс. человек (95,7 % экономически активного населения) заняты в экономике и 23,6 тыс. человек (4,3 %) не имели занятия, но активно его искали, и в соответствии со стандартами Международной Организации Труда они классифицируются как безработные. Официально зарегистрированы в органах службы занятости в качестве безработных на этот период 3,6 тыс. человек, что составляет 15,2 % общей численности безработных и 0,7 % экономически активного населения [5].

Численность занятых в экономике области на протяжении последних нескольких лет держится на уровне 94—96 % экономически активного населения. Уровень безработицы находится в среднем на уровне 5,5 %, что соответствует масштабам безработицы по стране в целом.

Таблица 2.

Численность экономически активного населения, занятых и безработных (тысяч человек)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Численность экономически активного населения всего	543,8	553,0	557,0	573,2	564,4	557,3	550,6
Мужчины	270,6	272,1	278,7	288,0	284,1	284,5	279,4
Женщины	270,8	279,4	277,3	284,1	278,7	272,8	271,2
в том числе: занятые в экономике - всего	513,3	525,6	531,1	538,2	526,8	526,1	527,0
Мужчины	252,1	255,4	265,7	270,0	263,8	266,5	265,5
Женщины	261,2	270,2	265,4	268,3	263,0	259,7	261,5
безработные — всего	30,5	27,4	25,9	35,0	37,6	31,2	23,6
Мужчины	18,4	16,7	13,0	18,1	20,3	18,0	13,9
Женщины	12,1	10,7	12,9	16,9	17,3	13,2	9,7

Заметим, что на начало 2013 года структура экономически активного населения представлена практически равным соотношением мужчин (49,3 %) и женщин (50,7 %). Однако с проблемой трудоустройства чаще сталкивается мужская часть населения. Доля безработицы среди мужчин составила 59 % (13,9 тыс. чел.), в то время как среди женщин 41 % (9,7 тыс. чел.)

По данным на начало 2014 года, среди граждан, обратившихся в службу занятости в 2013 году, преобладающая часть относится к уволившимся по собственному желанию (1 524 из 3 292) и уволенным в связи с ликвидацией организации, либо прекращением деятельности индивидуальным предпринимателем, сокращением численности или штата работников организации (696 из 3292). Среди обратившихся выпускники учреждений высшего, среднего профессионального образования представляют меньшинство.

Рассматривая данные распределения численности безработных по возрастным группам, можно отметить, что на сегодняшний день с этой проблемой активно сталкиваются граждане предпенсионного возраста и молодёжь в возрасте от 20 до 24 лет.

Анализируя распределение безработных по уровню образования, можно сделать вывод, что с этой проблемой чаще сталкиваются лица, получившие среднее профессиональное (30 %), среднее общее (25 %), начальное профессиональное образование (23 %). Лишь пятая часть безработных — выпускники высших учебных заведений. Автору, как студенту, обучающемуся в вузе, было интересным узнать, каковы шансы трудоустроиться на калужском рынке согласно статистике. Результаты ободряющие. В основном с этой проблемой сталкиваются люди, не имеющие высшего образования.

Тем не менее, парадоксален тот факт, что несмотря на значительный уровень безработицы среди лиц рабочих специальностей, потребность на такую рабочую силу в регионе достаточно высокая. На конец декабря 2013 г. заявленная организациями потребность в работниках составляла 12,7 тыс. вакантных мест, 74 % которых составляли места рабочих профессий.

Преобладающая часть занятого населения сосредоточена в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства. Исследовав данные о распределении занятых в экономике по видам экономической деятельности, были сделаны следующие выводы. На сегодняшний день преобладающая доля занятых в экономике задействована в обрабатывающих производствах (24 %), сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств

(15 %), а также в строительстве (11 %). Попутно заметим, что согласно сведениям о заявленной работодателями потребности в работниках наибольшее число вакантных должностей было предложено в таких отраслях, как обрабатывающие производства (29,3 %) и строительство (25,6 %) (по данным Министерства труда, занятости и кадровой политики Калужской области) [2].

За последние 2—3 года заметно увеличилась доля занятых в сфере строительства, что обусловлено высокими темпами развития производственной, транспортной и социальной инфраструктуры. В настоящее время в Калужской области реализуется ряд крупных инвестиционных проектов. На территории оформились автомобильный, фармацевтический кластеры, ведется строительство заводов и фабрик международных компаний. За последние восемь лет с 2006 г. объемы промышленного производства выросли в 6 раз (с 78,2 млрд рублей до 470,4 млрд рублей). Среди регионов ЦФО Калужская область занимает 5-е место по объемам ввода жилья. Реализуются крупные проекты жилищного строительства, создаются инженерные сети и строятся объекты социальной сферы. Также реализуется инвестиционный проект «Международный аэропорт «Калуга». В 2014 году реконструкция взлетно-посадочной полосы будет полностью завершена. В течение 2—3 лет будут построены и сертифицированы все инфраструктурные объекты [1].

Также выросла доля занятых в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставлением услуг. Заметно сократилась доля занятых в сельском хозяйстве и образовании. В таких отраслях, как государственное управление, транспорт и связь, здравоохранение и предоставление социальных услуг, гостиничное дело, производство электроэнергии и газа, изменения уровня занятости незначительны [5]. Региональным властям следует обратить особое внимание на спад занятости в образовании и принять ряд мер, направленных на привлечение молодых специалистов в эту сферу.

Рынок труда Калужской области становится всё более привлекательным для иностранцев, о чём свидетельствует рост положительного сальдо миграции. Регион располагает развитой транспортной и промышленной инфраструктурой, благоприятными климатическими и экологическими условиями, удачным географическим расположением. Усиление миграционных процессов обусловлено значительным темпом развития "новой калужской экономики" с достаточно высоким уровнем заработной платы и одновременным дефицитом рабочих кадров на предприятиях.

Калужская область занимает 3-е место в ЦФО по притоку иностранных граждан после Москвы и Подмосковья. К началу 2013 года в регионе было зарегистрировано 114 тысяч иностранцев [3]. К сожалению, иностранные граждане и лица без гражданства, прибывающие в регион, обладают низким уровнем образования, знанием русского языка и квалификацией, что зачастую является неприемлемым, так как на предприятиях области остро ощущается нехватка квалифицированных кадров.

В большинстве своём мигрантов принимают на работу вовсе не открывающиеся иностранные предприятия. В основном мигрантов используют на стройках и для выполнения самой неквалифицированной работы. Анализ иностранной рабочей силы, задействованной в экономике области, показывает, что большая часть работников занята в сфере строительства, торговли, транспортной сфере, сельском хозяйстве [3].

Они прибывают из Молдавии, Узбекистана, Таджикистана, Украины. Многие трудятся несколько месяцев, а затем возвращаются на родину, но немало гостей остается в Калужской области на несколько лет. Часть приезжих не имеет права на работу в России, а некоторые — и на проживание в стране.

Замечено, что большим спросом прибывшие гастарбайтеры пользуются у владельцев ритейловских сетей, получивших широкое распространение в регионе. Магазины охотно пользуются услугами мигрантов, выплачивая им невысокую заработную плату, которая не привлекает местных жителей.

Таким образом, можно утверждать, что система подбора и расстановки кадров в этой сфере функционирует весьма неэффективно. Эти должности без труда можно укомплектовать местными жителями, а не временщиками, повысив заработную плату и тем самым создав привлекательные финансовые возможности. Автор убеждён, что во многих сферах экономики, особенно в сетевой торговле, должны быть возвращены нулевые квоты. Многие специалисты считают, что решение о предоставлении квоты в 25 % по мигрантам для торговых сетей не только нарушает права граждан России, но и «представляет для ритейла необоснованные преференции, например, в части страховых отчислений» [6].

В Калужской области число только легальных трудовых мигрантов составляет практически десятую часть общего количества жителей. В связи со значительным притоком мигрантов растёт уровень социальной напряжённости. Для многих иностранцев создаются невыносимые условия на предприятиях. Региональным правительством, обеспокоенным сложившейся ситуацией, было принято решение о реализации программ по сокращению трудовой миграции. В 2013 году была поставлена задача снизить количество мигрантов до пяти процентов от численности экономически активного населения [3].

Решено ужесточить правила приема на работу мигрантов. Власти определили условия, которые обязаны создавать работодатели для иностранцев. Предприятие должно обеспечить работников жильем, «не оскорбляющим человеческое достоинство», возможностью нормально питаться и получать медпомощь. Тем же, кто соответствующие правила нарушит, придется отправлять иностранных работников домой за свой счет. Реализация этих мероприятий позволит умерить аппетиты бизнеса на приобретение дешевых рабочих рук, и тем самым, создать рабочие места для местного населения. За первые девять месяцев 2013 года число мигрантов удалось снизить на 11 тысяч человек.

Ключевое направление концепции миграционной политики, разработанной региональным правительством на период до 2025 года, заключается в придании цивилизованности сфере трудовой миграции. Это означает не только формальное отсутствие нелегальных мигрантов, но и создание оптимальных условий труда и быта легальным гастарбайтерам.

Стратегия развития трудовых ресурсов в Калужской области, принятая еще в 2009 году и рассчитанная на обеспечение квалифицированными кадрами потребностей новой экономики, предполагает, в первую очередь, приток кадров не из-за рубежа, а из других регионов страны. Приоритет при приеме на работу отдают жителям области. За последние годы увеличился приток рабочей силы из других регионов. Согласно данным, полученным на конец 2013 года, в Калужской области трудятся жители из 74 субъектов страны. Их средний возраст не превышает 30 лет. Увеличился приток столичных жителей. По данным опроса 2012 года, доля столичных жителей на разных предприятиях региона составила 9,7 % от общего числа приезжих из регионов, жителей Подмосковья — 23,4 % [3].

Количество квалифицированных иностранцев из стран Евросоюза на заводах постепенно сокращается, а на их места после переобучения приходят в основном граждане России. Также ресурсом для замещения иностранцев становятся и сотрудники закрывающихся не востребовавшихся производств.

Власти рассчитывают и на молодежь, которую привлекают возможностями получить хорошую квалификацию в центрах подготовки специалистов для новой экономики и льготами на приобретение жилья. Сейчас по целевому набору в вузах страны учатся около двух тысяч калужских выпускников, а в техникумах и технических училищах по заявкам предприятий — четыре тысячи.

На сегодняшний день на территории Калужской области функционируют учреждения высшего профессионального образования, которые в большинстве своём являются филиалами государственных и негосударственных российских

вузов. По заявлению министра образования Калужской области Александра Аникеева, среди выпускников калужских вузов 21 % составляют юристы, 44 % — специалисты в сфере экономики и финансов. По его замечанию, этими специалистами рынок труда перенасыщен. Для перспективного развития экономики региона необходимы специалисты в области инженерии, автомобилестроения, фармакологии, медицины. Необходимо способствовать регионализации системы профессионального образования, то есть готовить специалистов, которые необходимы экономике и социальной сфере калужского региона [4].

Таким образом, по результатам проведённого исследования можно сделать следующие выводы:

- Доля женского населения в Калужской области преобладает над мужским.

- Соотношение мужчин и женщин среди экономически активного населения практически одинаково, но уровень безработицы среди мужской части населения значительно выше.

- С проблемой поиска рабочих мест в основном сталкиваются люди, не имеющие высшего образования.

- За последние два года произошли изменения в сфере занятости населения — увеличилась доля людей, работающих в сфере строительства и сфере операций с недвижимостью, сократилась доля людей, занятых в сельском хозяйстве и сфере образования.

- В области наблюдается острая проблема трудовой миграции. Иностранцы, замещая представляемые работодателями должности, «лишают» возможности трудоустройства местное население. Власти ужесточили требования к работодателям относительно приёма мигрантов на работу.

- С точки зрения возможностей трудоустройства, Калужская область весьма привлекательна для жителей соседних регионов, о чём свидетельствует приток работников из других областей.

- Качество спроса на труд и его предложения в регионе соответствуют друг другу в слабой степени. Необходимо развивать систему подготовки специалистов в тех сферах, в которых нуждается область.

- Происходит «старение» населения. Доля людей пенсионного возраста растёт более стремительно, чем доля молодёжи. Доля людей в трудоспособном возрасте сокращается. Сложившаяся тенденция ведёт к увеличению пенсионного возраста, т. е. люди будут вынуждены работать не до 60, а до 70 и более лет, чтобы сохранить возможность достойной жизни.

- Большая часть населения проживает в городах, однако, процентное соотношение различных возрастных групп в городской и сельской местности соответствует соотношению по региону в целом, что свидетельствует об отсутствии серьёзных диспропорций в развитии инфраструктуры области.

Исходя из вышеперечисленного, делаем вывод, что в настоящее время в Калужской области есть определённые трудности в отношении возможностей обеспечения региона трудовыми ресурсами. Но благодаря перспективному росту и высоким темпам социально-экономического развития область располагает необходимыми ресурсами для создания привлекательных условий как для опытных, так и для начинающих специалистов. Необходимо предпринять ряд мер, направленных на усиление механизма государственного воздействия на занятость, структуру и качество подготовки кадров. Это будет способствовать сбалансированности спроса и предложения рабочей силы, подготовке кадров с учетом потребностей экономики и более эффективному использованию трудовых ресурсов.

Список литературы:

1. Википедия — свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://wikipedia.org>. (дата обращения 15.05.2014).
2. Отчёт за 2013 год // Официальный портал Министерства труда, занятости и кадровой политики Калужской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/trud/analitika> (дата обращения 15.05.2014).

3. Петров В. Ищут замену // Российская газета, № 6224 от 5 ноября 2013 г., — с. 17.
4. Петрухина А. В Калужской области слишком много вузов // Комсомольская правда Калуга, [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.kr40.ru/news/gorod_oblast/8166 (дата обращения 15.05.2014).
5. Портал территориального органа Федеральной службы статистики по Калужской области. [Электронный ресурс.] — Режим доступа. — URL: <http://kalugastat.gks.ru/> (дата обращения 15.05.2014).
6. Трудовая миграция в Калужской области нуждается в цивилизованной сфере [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.regnum.ru/news/polit/1716155.html?forprint> (дата обращения 15.05.2014).

СЕКЦИЯ 4. ЭКОНОМИКА

СТРАТЕГИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аземша Екатерина Александровна
аспирант ФГАОУ ВПО « Сибирский федеральный университет»,
Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск
E-mail: catenka1986@mail.ru

Каячев Геннадий Федорович
научный руководитель, д-р экон. наук,
заведующий кафедрой « Экономика и управление бизнес-процессами »,
ФГАОУ ВПО « Сибирский федеральный университет»,
РФ, г. Красноярск

Финансовая устойчивость страховой организации является предметом внимания не только менеджмента компании, но и регулятора деятельности страховых компаний (с 2013 — Банка России). В новой редакции Закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее — Закон), начиная с отчетности за 2013 год, финансовая устойчивость страховой компании должна быть, подтверждена независимыми аудиторами [7]. Также с 2013 года страховщики впервые формировали консолидированную финансовую отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) согласно требованиям Федерального закона РФ «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ. Прогнозируется, что показатели отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами, будут анализироваться надзорными органами с целью определения финансовой устойчивости страховой компании. В условиях усиления контроля над данным показателем управленческому персоналу страховой организации необходимо выработать стратегию по поддержанию финансовой устойчивости.

Любое формирование стратегии финансовой устойчивости базируется на четко определенных целях и задачах, обоснованных способах достижения заданных стратегических ориентиров. Определим основной целью стратегии по поддержанию финансовой устойчивости страховой компании сохранение показателей финансовой устойчивости на уровне заданном регуляторами страховой деятельности. В настоящее время, одним из показателей финансовой устойчивости подлежащих обязательному контролю органами страхового надзора, является маржа платежеспособности. Маржа платежеспособности не должна принимать значения менее 30 %, в противном случае страховщик представляет для согласования в орган страхового надзора в составе годовой бухгалтерской отчетности план оздоровления финансового положения [3].

На наш взгляд, для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Сформировать достаточный для осуществления страховой деятельности уставный капитал на уровне, заданном требованиями Закона.
2. Обеспечить безубыточную работу страховой компании, для поддержания достаточного размера собственных средств компании;
3. Сформировать структуру собственных средств компании и страховых резервов в соответствии с требованиями законодательства [1].
4. Обеспечить значения финансовых показателей, оценивающих финансовую устойчивость компании на нормативном уровне.

При достижении первой задачи следует учитывать, что страховым компаниям постоянно необходимо искать возможности пополнения уставного капитала. Так за время действия Закона требования к минимальному размеру уставного капитала, необходимому для соблюдения условий лицензирования изменились 4 раза. Последнее требование об увеличении размера минимального размера уставного капитала в два раза к 01 января 2012 года привело к тому, что количество страховщиков снизилось с 604 до 530 в период с 30.06.2011 [4] до 30.06.2012 [5].

Для решения второй и третьей задач важно учитывать ужесточение требований к структуре активов компании и уменьшение возможных направлений инвестирования, в связи с изменением требований законодательства. Ограничение направлений инвестирования ведет к снижению инвестиционной активности страховщиков и как следствие, снижению доходов по инвестированию, что отрицательно сказывается на размере чистой прибыли страховой компании. Например, в новой редакции Закона, вступившей в силу с 21.01.2014 страховщики не вправе инвестировать средства страховых резервов и собственных средств в векселя юридических лиц (в том числе и векселя банков), физических лиц и выдавать займы за счет средств страховых резервов, за исключением, если займ выдан физическому лицу в пределах страхового резерва, сформированного по договору страхования, заключенному на срок не менее, чем пять лет. В результате чего, компании вынуждены искать новые направления инвестирования, которые не всегда бывают столь доходными как прежние.

Важным обстоятельством для достижения четвертой задачи является сложность в формировании отчетности, на данных которой рассчитываются показатели финансовой устойчивости, связанная с организационными и методическими проблемами, возникающими при формировании отчетности (в особенности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности).

Выделим *организационные проблемы* при формировании отчетности в соответствие с МСФО:

а. неурегулированность отдельных вопросов при формировании отчетности. В частности, практически до введения Методических рекомендаций по составлению страховыми организациями консолидированной финансовой отчетности за 2012 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности был не очевиден вопрос относительно необходимости формирования отчетности в соответствие с МСФО страховщиками, не имеющими дочерних и зависимых обществ. Так, в п. 2

статьи 1 закона «О консолидированной финансовой отчетности» указано, что консолидированная финансовая отчетность — систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации, организаций и (или) иностранных организаций — группы организаций, определяемой в соответствии с МСФО [6]. Определение группы содержится в МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» как материнского предприятия и его дочерних предприятий. Вместе с тем, в п. 1 статьи 2 вышеуказанного закона указано, что его действие распространяется на страховые организации без уточнения, что речь идет о группе компаний. Методическими рекомендациями поставлена точка в этом вопросе, а именно в п. 1.2.1 было указано, что «под консолидированной финансовой отчетностью в соответствии с МСФО понимается, в том числе финансовая отчетность страховщика, у которого нет дочерней или ассоциированной организации или доли участия в совместно контролируемой организации».

б. не подготовленность персонала страховых организаций. Несмотря на то, что законодательство о консолидированной финансовой отчетности датировано 2010 г., большинство страховых организаций в 2013 г. фактически оказались не подготовленными к процедуре ее подготовки. Причин здесь можно назвать несколько: и та, что указана выше в п.а) — не все компании считали, что им предстоит подготовка отчетности в соответствии с МСФО; и недостаточность инфраструктуры в области соответствующей подготовки кадров страховых организаций; отсутствие в штате страховых организаций подразделений, персонала, ответственного за подготовку МСФО-отчетности.

в. организационные сложности в порядке предоставления отчетности. Конкретные процедурные требования по представлению отчетности в контролирующий орган — ФСФР были доведены до страховщиков только 24.04.2013 (Информационное письмо ФСФР России «О представлении страховыми организациями годовой консолидированной финансовой отчетности за 2012 год, составленной в соответствии с Международными

стандартами финансовой отчетности» от 24.04.2013 № 13-СХ-12/14856), при этом сроки предоставления годовой консолидированной финансовой отчетности за 2012 год были предусмотрены не позднее 30.04.2013. О порядке представления консолидированной финансовой отчетности за 2013 год в ЦБ РФ страховщики были уведомлены 25.04.2014 (Информация «О представлении в Банк России годовой консолидированной финансовой отчетности за 2013 год организациями, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список (за исключением кредитных организаций), и страховыми организациями», размещена Пресс-службой Банка России на сайте Банка 25.04.2014), сроки предоставления были также предусмотрены 30.04.2014.

Кроме указанных организационных проблем, следует отметить и *методические*. В частности, Методические рекомендации содержат ряд положений, которые расширительно трактуют и уточняют положения МСФО. Особенно это относится к МСФО 4 «Договоры страхования».

Также стоит отметить, что за исключением показателя «маржа платежеспособности», методика оценки финансовой устойчивости страховщиков не сложилась ни на нормативном уровне, ни в практическом аспекте.

Таким образом, при реализации стратегии финансовой устойчивости страховой компании управленческому персоналу необходимо преодолеть основные проблемы, определив рациональные пути развития компании.

Список литературы:

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Российская газета. 12.01.1993. № 6.
2. Информационное письмо ФСФР России от 21.03.2013 № 13-ДП-12/9549 «О Методических рекомендациях по составлению страховыми организациями консолидированной финансовой отчетности за 2012 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности» // Вестник ФСФР России". 2013. № 5.

3. Приказ Минфина РФ от 02.11.2001 № 90н «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств» // Российская газета. 26.12.2001. № 251.
4. Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 1 полугодие 2011 года // Сайт Федеральной службы по финансовым рынкам. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php?id_4=206.html (дата обращения 19.03.2014).
5. Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 1 полугодие 2012 года // Сайт Федеральной службы по финансовым рынкам. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php?id_4=247.html (дата обращения 19.03.2014).
6. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» // Российская газета. 30.07.2010. №168.
7. Федеральный закон от 23.07.2013 № 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Российская газета. 26.07.2013. № 163.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Азрапкина Оксана Васильевна

*студент 5 курса специальности «Налоги и налогообложение»,
кафедры финансов и кредита экономического факультета
ФГБОУВПО «Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарева»,
РФ, г. Саранск
E-mail: 220239@mail.ru*

Филиппова Наталья Алексеевна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита
экономического факультета
ФГБОУВПО «Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарева»,
РФ, г. Саранск*

Роль малого бизнеса и перспективы его развития в российской экономике в настоящее время находится под пристальным вниманием. Предприятия малого бизнеса играют важнейшую роль в экономике России. В процессе их совершенствования большое влияние оказывается на экономический рост в регионах, на ускорение научно-технического прогресса, на создание дополнительных рабочих мест, на насыщение рынка товарами необходимого качества, следовательно, улучшается ситуация на рынке труда.

В связи с этим весьма важно провести оценку современного состояния и тенденций развития малого бизнеса, на основе чего сделать соответствующие выводы.

В таблице 1 представлен анализ динамики основных экономических показателей деятельности малых предприятий в Российской Федерации.

Таблица 1.

Динамика основных экономических показателей деятельности малых предприятий в России

Наименование показателя	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
	Малые предприятия	Малые предприятия	Малые предприятия	Малые предприятия
Количество предприятий, тыс. ед.	1602,5	1644,3	1836,4	2003,0
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. чел.	9247,5	9790,2	10421,9	10755,7
Выручка от реализации товаров (работ, услуг), млрд. р.	16873,1	18933,8	22610,2	23463,7
Инвестиции в основной капитал, млрд. р.	346,1	376,2	431,6	521,5

Как свидетельствуют данные табл. 1, за период 2009—2012 гг. количество предприятий малого бизнеса возросло, с 1602,5 тыс. ед. в 2009 г. до 2003,0 тыс. ед. в 2012 г., что составляет 25 %. При этом только за один 2012 г. произошло увеличение предприятий на 166,6 тыс. ед., что составляет 10 %. Прирост за анализируемый период в среднем составил 8 %. Стоит отметить, что современное состояние малых предприятий оставляет желать лучшего. Позитивная динамика в росте количества малых предприятий с 2009 г. может быть объяснена тем, что с 1 января 2008 году вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», установивший новые критерии отнесения хозяйствующих субъектов к категории «субъекты малого и среднего предпринимательства».

В процессе изучения основных экономических показателей деятельности субъектов малого бизнеса, мы сделали вывод о том, что координального изменения в сторону развития сделано не было. На 1 января 2010 г. в России было зарегистрировано 1602,5 тыс. малых предприятий, в среднем это составляет 11,3 предприятий на 1000 человек. Сравнивая данный показатель в государствах Европейского Союза, то там значение колеблется от 35 до 68.

За период 2009—2012 гг. стабильно увеличивается численность занятых. Количество основного персонала в анализируемом периоде увеличилось с 9247,5 тыс. чел. в 2009 г. до 10755,7 тыс. чел. в 2012 г., что составляет 1508,2 тыс. чел. или 16,3 %. Средний темп прироста при этом составил 5 %.

Анализируя выручку малых предприятий можно сказать, что она возросла на 39,1 % с 16873,1 млрд. руб., в 2009 г. до 23463,7 млрд. руб. в 2012 г., что свидетельствует о положительной динамике. Это говорит о том, что темпы прироста оборотов у субъектов малого бизнеса адекватны по сравнению с экономикой в целом, когда «взрывное» развитие не происходит.

Устойчивый рост инвестиций в основной капитал за период 2009—2012 гг. является положительным моментом. В анализируемом периоде этот показатель увеличился с 346,1 млрд. руб. в 2009 г. до 521,5 млрд. руб. в 2012 г., что составляет 51 %. Выявленная в данном случае тенденция может свидетельствовать о двух моментах. С одной стороны происходит повышение инвестиционной активности малых предприятий в целом, а с другой — возможно развитие данного сектора в не капиталоемких отраслях.

На сегодняшний день показателем, который характеризует уровень развития малого предпринимательства, является удельный вес продукции субъектов малого бизнеса в ВВП. В Российской Федерации за счет субъектов малого бизнеса создается 17 % ВВП, когда в большинстве стран Запада это значение превышает 50 %, а в некоторых даже доходит до 70 %. Данная тенденция говорит о том, что государственная система поддержки сектора малого предпринимательства до настоящего времени показала недостаточную эффективность.

В таблице 2 представлена динамика показателей численности и структуры малых предприятий по видам экономической деятельности в Российской Федерации за 2010—2012 гг., без которой невозможен анализ тенденций развития предприятий малого бизнеса в стране.

Таблица 2.

**Динамика показателей численности и структуры малых предприятий
по видам экономической деятельности в России, тыс.руб.**

Наименование показателя	Малые предприятия		
	2010	2011	2012
Всего: тыс.чел.	1644269	1836432	2003038
в том числе по видам экономической деятельности:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	61956	59903	62494
рыболовство, рыбоводство	3545	3612	3837
добыча полезных ископаемых	5710	6218	7052
обрабатывающие производства	156613	171268	191617
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10539	11427	12689
строительство	182110	202579	231310
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	631130	727341	786971
из них:			
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	383663	462267	501386
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	189878	201535	214860
гостиницы и рестораны	47742	53070	56067
транспорт и связь	100761	114870	129676
из них связь	10995	11598	12482
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	350268	381438	408941
из них научные исследования и разработки	11565	13087	15169
образование	5007	5701	6205
здравоохранение и предоставление социальных услуг	22642	24906	27147
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	41712	46662	49417

Исходя, из таблицы 2 мы видим, что структура предприятий малого бизнеса по отраслям за период 2010—2012 гг. не изменилась. Наиболее предпочтительными отраслями для малых предприятий остаются торговля и сфера услуг. Данный момент можно объяснить тем, что мала потребность в трудовых, финансовых и других ресурсах, а также велика быстрая отдача

вложенных средств, что является положительным фактором для субъектов малого бизнеса.

За анализируемый период в таких отраслях как торговля и бытовой ремонт сосредоточено 40 % всех малых предприятий от их общего количества. Об этом говорит увеличение доли этих предприятий с 38,3 % в 2010 г. до 39,2 % в 2012 г. Также увеличилось количество таких фирм с 631130 ед. в 2010 г. до 786971 ед. в 2012 г., что составляет 24,7 %.

Второе место в отраслевой структуре малых фирм занимает деятельность по операциям с недвижимостью, а также строительство и обрабатывающие производства.

Рассматривая сектор по операциям с недвижимым имуществом, можно наблюдать увеличение, как в абсолютном выражении, так и в относительном. Численность предприятий малого бизнеса возросла с 350268 ед. в 2010 г. до 408941 ед. в 2012 г., что составляет 17 %. В общем количестве доля таких фирм составляла 20,4 % в 2010 г. и 21,3 % в 2012 г.

Если же говорить о сельском хозяйстве, то в данном случае отмечается такой момент, что малые предприятия не находят своего распространения в данной отрасли. Наиболее предпочтительными являются крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства.

В таблице 3 представлена динамика показателей численности и структуры занятых на малых предприятиях по видам экономической деятельности в России за 2010—2012 гг.

Таблица 3.

Динамика показателей численности и структуры занятых на малых предприятиях по видам экономической деятельности в России, тыс.чел.

Название показателя	Малые предприятия		Малые предприятия		Малые предприятия	
	2010		2011		2012	
	средняя численность работников - всего	в том числе средне-списочная численность работников (без внешних совместителей)	средняя численность работников - всего	в том числе средне-списочная численность работников (без внешних совместителей)	средняя численность работников - всего	в том числе средне-списочная численность работников (без внешних совместителей)
Всего: тыс.чел.	11149,0	9790,2	11480,4	10421,9	11683,9	10755,7
в том числе по видам экономической деятельности:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	515,8	480,3	572,4	543,8	573,3	545,7
рыболовство, рыбоводство	20,3	17,5	23,1	20,8	25,5	24,0
добыча полезных ископаемых	46,3	40,1	50,6	46,4	52,4	47,8
обрабатывающие производства	1603,4	1446,1	1654,0	1542,8	1638,5	1542,1
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	158,2	139,6	159,6	144,5	149,6	135,1
строительство	1396,7	1216,0	1581,0	1427,8	1613,4	1480,8
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2990,6	2664,7	3251,5	3012,5	3368,1	3163,1
из них:						
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	1362,8	1177,1	1647,4	1511,5	1707,9	1588,9

розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	1323,4	1215,6	1280,1	1202,2	1320,0	1257,3
гостиницы и рестораны	493,0	449,5	510,9	481,1	455,1	431,2
транспорт и связь	602,6	609,1	628,5	568,9	673,5	623,1
из них связь	84,4	71,3	72,7	62,6	79,9	71,4
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2612,5	2223,0	2446,2	2125,0	2526,9	2250,1
из них научные исследования и разработки	73,4	50,1	89,2	69,4	97,5	75,9
образование	21,4	15,4	19,9	14,7	18,5	13,9
здравоохранение и предоставление социальных услуг	199,7	153,6	193,8	155,1	217,9	174,5
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	313,0	266,3	311,4	273,1	283,6	248,5

Исходя из данных таблицы 3, мы видим положительную динамику роста показателя общей численности работающих на предприятиях малого бизнеса. Данный показатель увеличился с 11149,0 тыс. чел. в 2010 г. до 11683,9 тыс. чел. в 2012 г., что составляет 4,7 %.

Наибольший удельный вес занятых сосредоточен в торговле и бытовом ремонте, хотя он ниже соответствующего показателя в общем количестве малых предприятий. Численность занятых увеличилась с 2990,6 тыс. чел. в 2010 г. до 3368,1 тыс. чел. в 2012 г., что составляет 12,6 %.

В отрасли материального производства, такой как обрабатывающее производство, численность занятых возросла с 1603,4 тыс. чел. в 2010 г. до 1638,4 тыс. чел., что составляет 2,1 %.

В строительной отрасли данный показатель увеличился с 1396,7 тыс. чел. в 2010 г. до 1613,4 тыс. чел. в 2012 г., что составляет 15,5 %.

В деятельности по операциям с недвижимым имуществом наблюдается также значительное количество занятых. Хотя заметим, что данный показатель уменьшился с 2612,5 тыс. чел. в 2010 г. до 2526,9 тыс. чел. в 2012 г., что составляет 3,4 %.

Положительные моменты наблюдаются в транспортной отрасли и связи. Об этом говорит увеличение показателя с 602,6 тыс. чел. в 2010 г. до 673,5 тыс. чел. в 2012 г., что составляет 11,8 %, обеспечив при этом 5 % новых рабочих мест.

Исходя из анализа делаем вывод о том, что полностью потенциал субъектов малого бизнеса не раскрыт. Данный момент объясняется тем, что существуют множество факторов, которые сдерживают данный процесс. К ним можно отнести следующие:

1. Недоработка в налоговой сфере.

Все изменения, которые происходят в налоговой сфере, чаще не решают назревшие проблемы, а ставят еще больше вопросов для малого бизнеса. Тяжелым бременем для малых фирм стало разделение бухгалтерского и налогового учета. Также с введением главы 25 НК РФ отменены льготы

по налогу на прибыль для новых малых предприятий в производящих отраслях. Далее необходимо отметить, что 90—99 % хозяйствующих субъектов относятся к малым и средним, в связи с этим налоговая система основывается на интересах малого бизнеса и дополнительные льготы уже не предоставляются.

2. Проблемы во взаимодействии субъектов малого бизнеса с государственными структурами.

Ни региональные, ни местные органы власти в целом по России не стали защитой и опорой для малого бизнеса. И административное давление на предпринимателей становится в том случае, когда органы государственной власти находятся ближе к ним.

3. Нехватка финансовых средств для развития малого бизнеса.

У предприятий малого бизнеса чаще всего происходит нехватка финансовых ресурсов и собственных средств зачастую не хватает, чтобы пополнить материальные запасы. Привлекать заемные средства не всегда возможно, так как у бизнесменов нет ликвидного залогового имущества и положительной кредитной истории может не быть.

4. Отсутствие недвижимого имущества.

Не всегда у малых предприятий есть возможность обладать торговыми, офисными, складскими помещениями. Во многих регионах страны такие площади находятся в дефиците и стоимость их очень велика, также аренда либо их приобретение связаны с преодолением большого количества административных барьеров.

5. Затруднения в социально-трудовых отношениях на предприятиях малого бизнеса.

Социальный аспект в малых фирмах полностью не развит. Это касается прежде всего ежегодного отпуска работников, оплата им больничных листов и продолжительность рабочего времени.

6. Отсутствие либо ограниченность информационной структуры и поддержки малого бизнеса.

К важному фактору, который сдерживает развитие малого бизнеса, можно отнести отсутствие информационной структуры, также незнание бизнесменами правовых основ ведения предпринимательской деятельности.

Таким образом, изучив данные проблемы, предлагаем ввести следующие меры воздействия по их решению:

1. Учитывать специфику каждой отрасли при внесении изменений в НК РФ, а также необходимо вводить специальные дополнительные льготы предприятиям малого бизнеса.

2. Изменить структуру государственного вмешательства в экономику страны для усовершенствования системы государственного контроля.

3. Сделать более открытым доступ к банковским кредитам любым малым предприятиям, а конкретно — уменьшить или совсем отменить залоговую сумму любым малым предприятия.

4. Предоставлять на льготной основе производственные, торговые, складские, офисные площади предприятиям малого бизнеса и уменьшить сумму арендной платы либо разрешить почастичную оплату аренды с переходом на следующий месяц.

5. Защитить полностью работников малых предприятий в социальном плане, то есть наделить полным социальным пакетом — оплачивать полностью больничный, обеспечить обязательными плановыми отпусками и премиальными, стимулировать дополнительную рабочую деятельность.

6. Предоставить работникам предприятий малого бизнеса специальных знаний в области гражданского, налогового, административного права и других смежных отраслях. Реже обращаться к услугам консалтинговых центров и принимать в штат соответствующих специалистов по ведению бухгалтерского и налогового учета.

Мы считаем, что предложенные нами пути решения проблем развития малого бизнеса в России помогут в дальнейшем раскрыть их потенциал, при этом оказывая большое влияние на экономический рост в регионах,

насыщая рынок товарами необходимого качества и улучшая ситуацию на рынке труда.

Список литературы:

1. Арутюнян К.Н. Понятие и содержание административно-правового регулирования в сфере малого предпринимательства / К.Н. Арутюнян // Право и жизнь. — 2012. — № 4. — С. 32—37.
2. Зарипова Н.Д. Налоговое регулирование деятельности малого предпринимательства в России / Н.Д. Зарипова // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 25. — С. 45—56.
3. Кохнович Р.Л. Малое и среднее предпринимательство как надежный и стабильный источник формирования бюджетов разных уровней / Р.Л. Кохнович // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2011. № 2. // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// consultant.ru](http://consultant.ru) (дата обращения 16.05.2014).
4. Ляшевич И.А. Правовые проблемы регулирования малого и среднего бизнеса в России на современном этапе / И.А. Ляшевич // Журнал российского права. — 2012. — № 5. — С. 62—66.
5. Мармылев А.Н. Анализ социально-экономической эффективности государственной поддержки малого бизнеса в России и за рубежом / А.Н. Мармылев // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 16. // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http:// consultant.ru](http://consultant.ru) (дата обращения 17.05.2014).
6. Мусаева Х.М., Иманшапиева М.М. Система налогообложения как фактор стимулирования экономической активности субъектов малого предпринимательства в условиях инновационного развития / Х.М. Мусаева, М.М. Иманшапиева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2012. — № 16. — С. 33—39.
7. Новоселова О.В. Налоговые проблемы малого и среднего предпринимательства / О.В. Новоселова // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2012. — № 4. — С. 260—264.
8. Турбина Н.М. Совершенствование налогообложения по специальным режимам как фактор развития малого и среднего предпринимательства в России / Н.М. Турбина // Социально -экономические явления и процессы. — 2012. — № 12(046). — С. 326—331.

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Андреева Ирина Евгеньевна

*аспирант ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»,
Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск
E-mail: guschina2004@yandex.ru*

Каячев Геннадий Федорович

*д-р экон. наук, заведующий кафедрой «Экономика и управление
бизнес-процессами», ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»,
РФ, г. Красноярск*

В современной теории и практике выделяется несколько моделей финансирования национальных систем здравоохранения [1, с. 13—21]: бюджетная модель — Великобритания, Дания, Норвегия, Финляндия; бюджетно-страховая модель — Германия, Франция, Австрия, Швейцария; предпринимательская модель — США.

На практике можно наблюдать смешанные модели финансирования. В России наибольшая доля финансирования приходится на средства обязательного медицинского страхования (далее ОМС). В рамках данной модели возможно осуществление финансирования по одноканальному способу и двухканальному. При финансовом обеспечении по двухканальному способу часть ресурсов обеспечивается посредством консолидированного бюджета субъекта РФ, часть — посредством системы ОМС. Данный подход на сегодняшний день присутствует в большинстве регионов РФ. Отметим, что в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» предусматривается осуществление перехода на одноканальную модель финансирования медицинской помощи в системе ОМС, включая законодательное закрепление доходных источников и расходных обязательств [7, с. 17]. Под ним подразумевается, что финансирование учреждений здравоохранения будет осуществляться исключительно

через исполнительные органы Территориальных внебюджетных фондов ОМС посредством взаимодействия со страховщиками. Потребность реализации данной модели возникла в виду изначального существования в РФ бюджетно-страховой модели, при которой зачастую объемы реальной потребности в финансовом обеспечении ОМС не совпадали с запланированными ресурсами, что приводило к «перефинансированию», либо «недофинансированию» системы ОМС. Финансирование по одноканальному принципу позволит ввести оплату медицинской помощи за конечный результат согласно утвержденным стандартам, что приведет к более эффективной оказанной медицинской услуге в целом, а также позволит решить проблему адекватного формирования тарифа оплаты ЛПУ, не только в конкретном регионе, но и в целом по стране.

В письме ФФОМС от 23.07.2013 № 5423/21-и «О методике включения в тариф на оплату медицинской помощи расходов на содержание медицинской организации, а также затрат на приобретение оборудования стоимостью до ста тысяч рублей за единицу» приведены данные по переходу на одноканальное финансирование регионов в 2008—2012 гг. Перед регионами была поставлена задача достижения уровня средств обязательного медицинского страхования, направляемых на оплату медицинской помощи, не менее 60,0 % от общего размера финансирования здравоохранения. К 2009 году этот целевой показатель в регионах-участниках пилотного проекта был почти достигнут и составил 58,0 %, в то время как в целом по Российской Федерации доля средств обязательного медицинского страхования составляла менее 50,0 % [3, с. 18]

Положительные результаты пилотного проекта были приняты регионами, и в последующие два года количество субъектов Российской Федерации, работающих по одноканальному финансированию, увеличилось в 2 раза: с 12 до 28 субъектов Российской Федерации. При этом впервые был отмечен перевес в сторону средств обязательного медицинского страхования при оплате медицинской помощи в рамках программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи.

В 2012 году поэтапный переход на одноканальное финансирование здравоохранения через систему обязательного медицинского страхования осуществлялся в 68 субъектах Российской Федерации (в 3 раза выше 2009 года — 23 субъекта Российской Федерации) (рис. 1) [3, с. 20].

Рассмотрим, как реализуется переход к одноканальному финансированию в Красноярском крае. Доля средств ОМС согласно утвержденным территориальным программам ОМС составляет: в 2011 г. — 77,16 % [6], в 2012 г. — 74,71 % [5], в 2013 г. — 82,58 % [4], в 2014 г. — 81,96 % [4]. Плановая доля ОМС на 2015 г. — 86 % [4]. Темп роста годовых бюджетных ассигнований на ОМС неработающего населения составит по плану 116,5 % в 2015 г. по сравнению с 2014 г. [2]. При этом в 2015—2016 гг. уменьшится доля передаваемых средств из бюджета края в 1,7 раза [2], в основном уменьшение будет за счет: дополнительного финансового обеспечения реализации программы ОМС (уменьшение в 11 раз); выполнения программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам РФ медицинской помощи в Красноярском крае — 1,7 раза.

Таким образом, мы видим изменение структуры финансирования ОМС. В целом согласно консолидированному бюджету края на 2014 г и плановый 2015—2016 гг. [2] намечена тенденция снижения ассигнований на здравоохранение как в абсолютном размере, так и в относительном: предусмотрено снижение доли с 17,68 % в 2014 г. до 16,56 % в 2016 г.

Что касается тарифа оплаты ЛПУ, то в 2013 г. краевой тариф ОМС был расширен, сформирован так называемый «полный тариф», в который были включены все статьи расходов финансирования ЛПУ [4]. Ранее полный тариф был только у учреждений здравоохранения, участвующих в одноканальном финансировании.

Таким образом, Красноярский край является одним из регионов, изначально реализовавших в выборочном порядке элементы одноканального финансирования, а с 2013 г. — уже по полному тарифу.

Список литературы:

1. Гарева И.А. Модели и национальные системы здравоохранения: состояние и тенденции развития// Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12: Психология. Социология. Педагогика. Издательство: Санкт-Петербургский государственный университет (СПб.). — 2010. — № 2, 2010. — стр. 13—21. ISSN: 1995-0047.
2. Закон Красноярского края от 11.12.2012 № 3-811 «О краевом бюджете на 2013 год и плановый период 2014—2015 годов»// Ведомости высших органов государственной власти Красноярского края. 21.12.2012. № 61(573).
3. Письмо ФФОМС от 23.07.2013 № 5423/21-и «О методике включения в тариф на оплату медицинской помощи расходов на содержание медицинской организации, а также затрат на приобретение оборудования стоимостью до ста тысяч рублей за единицу»// Здравоохранение. ноябрь, — 2013.— № 11 (извлечения). — 26 с.
4. Постановление Правительства Красноярского края от 24.12.2012 № 696-п «Об утверждении Территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам Российской Федерации медицинской помощи в Красноярском крае на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»// Ведомости высших органов государственной власти Красноярского края. 15.01.2013. № 1(576)/1.
5. Постановление Правительства Красноярского края от 27.12.2011 № 825-п «Об утверждении территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам Российской Федерации медицинской помощи в Красноярском крае на 2012 год»// Наш Красноярский край. 01.02.2012. № 9.
6. Постановление Правительства Красноярского края от 28.12.2010 № 669-п «Об утверждении Программы государственных гарантий оказания населению Красноярского края бесплатной медицинской помощи на 2011 год»// Ведомости высших органов государственной власти Красноярского края. 31.12.2010. № 70(441)/1.
7. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»)// Собрание законодательства РФ. — 24.11.2008. — № 47. — ст. 5489. — 94 с.

СУЩНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ РИСКОВ В РОССИИ

Арутюнян Диана Вадимовна

*студент 4 курса, учетно-финансовый факультет,
РФ, г. Ставрополь*

E-mail: a_diana_1994@mail.ru

Углицких Ольга Николаевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Страхование строительных рисков — это один из видов страхования в строительстве, включающий в себя страхование рисков строительной организации при проведении строительных (строительно-монтажных) работ, а так же страхование ответственности строительной организации перед третьими лицами. Страхование строительных рисков необходимо рассматривать не как затраты, а как инвестиции при строительстве. Страхование от возможных рисков при строительстве объекта, позволит не создавать резервный фонд, потому что возможный ущерб оплатит страховщик. А освободившиеся денежные средства можно потратить непосредственно на строительство. С одной стороны, страхование строительных рисков принимается в налоговом учете в качестве затрат, уменьшающих налоговую базу. Основным фактором страхования строительно-монтажных рисков является переход финансовой ответственности от застройщика к страховой компании [2]. Процесс возведения объектов строительства осуществляется в общем случае в сферах инвестиций, изысканий, проектирования, управления и контроля качества строительства. В процессе строительства стоимость возводимого объекта возрастает от нуля в начале работ, до конечной стоимости в соответствии с выполненным проектом при сдаче объекта в эксплуатацию. Соответственно, меняется и тяжесть возможного ущерба. С другой стороны, в процессе строительства снижается количество монтажных нагрузок и воздействий, а также риск наступления ущерба от превышения их расчетных значений. По мере завершения

строительства увеличивается риск возникновения ущерба от превышения эксплуатационных нагрузок и воздействий. Указанные характерные особенности строительства как процесса создания недвижимого имущества, безусловно, важны при оценке рисков возникновения ущербов, однако, как показывает опыт аварий строительных объектов в России, значительные материальные ущербы возникают в основном не из-за воздействий на объекты строительства опасностей, размеры которых превышают учтенные при расчетах в проектах, а по другим причинам. Анализ информации о крупных авариях зданий и сооружений показывает, что в половине случаев причинами являются низкое качество строительства и монтажа, материалов и конструкций. Строительные компании застраховывают от строительных рисков следующее:

- строительные работы, включая строительные материалы и конструкции, расходы на заработную плату, транспортировку, таможенные сборы и пошлины,

- монтажные работы, включая оборудование к установке,
- оборудование строительной площадки (леса, временные сооружения),
- затраты по очистке площадки от обломков (после страхового случая),
- гражданскую ответственность перед третьими лицами,
- гарантийные обязательства подрядчика после ввода в эксплуатацию,
- строительную технику и оборудование, находящиеся на объекте строительства.

Риски, которым наиболее подвержены строительно-монтажные работы:

- резкое и непрогнозируемое изменение погодных условий (резкие ветровые нагрузки, ливневые дожди, град, резкие перепады температур),

- паводок, затопление,
- просадки грунта,
- нарушения технологической последовательности производства работ и отступления от проекта производства работ, нарушения правил производства работ и техники безопасности,

- перерывы в бетонировании,

- наезд транспортных средств и строительной техники,
- аварии грузоподъемной техники в процессе монтажа
- ошибки в проектных решениях, ошибки в расчетах нагрузок и воздействий,
- низкие показатели прочности и эксплуатационной надежности оснований фундаментов зданий и сооружений,
- нарушения требований распределения нагрузки в точках опоры несущих конструкций на каменную кладку,
- пожар в результате производства огневых, отделочных и сварочных работ,
- несоблюдение требований консервации и охраны приостановленных строительством объектов [1].

Страховые суммы, которые используются при страховании строительного-монтажных рисков приведены в таблице 1.

Таблица 1.

**Страховые суммы, используемые при страховании
строительно-монтажных рисков**

1	Для объектов строительства	Стоимость работ по договору + стоимость проектно-сметной документации на возведение объекта
2	Для зданий, находящихся вблизи строительной площадки	Балансовая стоимость на момент заключения договора страхования или часть ее, в зависимости от вероятности повреждения
3	Для машин и оборудования	Балансовая стоимость или стоимость приобретения,
4	Для пуско-наладочных работ	Стоимость возможного ущерба в сумме со стоимостью самих работ
5	Для материалов	Стоимость приобретения

Базовые ставки по страхованию СМР рассчитываются в процентном отношении от страховой суммы и определяются видом работ. Например, при строительстве и реконструкции жилых и общественных зданий тариф составит 0,10—0,18 %, а производственных зданий — 0,12—0,22 %. Также страховщики используют коэффициенты риска, которые рассчитываются

в зависимости от сложности объекта. Строительная техника может быть застрахована в рамках полиса СМР или отдельным договором.

Международная практика страхования строительных рисков предусматривает страховое покрытие не отдельных рисков, оговоренных в договоре страхования, а от всех рисков, которые могут произойти на строительной площадке. Полис, заключенный на условиях CAR (Contractors All Risks) обеспечит по-настоящему эффективную защиту возводимого объекта от строительных рисков.

Страховая компания должна владеть методикой оценки рисков, собственной статистической базой, грамотно осуществлять предстраховую экспертизу, оперативно расследовать причины ущербов и осуществлять выплаты страховых возмещений.

В настоящее время строительным организациям нужно не простое страхование, а система управления рисками — риск-менеджмент. Поэтому некоторые страховые компании начали предлагать подрядчикам услуги по управлению рисками. Сущностью риск-менеджмента является исследование предполагаемых рисков, которым подвержен проект строительства, оценка по методикам их вероятности и разрушительности, выявление альтернативных решений, в которых размер риска остается приемлемым, и выбор методов управления риском, способствующие устранению или уменьшению возможных неблагоприятных последствий. Страхование в данной системе является одним из инструментов управления рисками. Комплексная защита может быть обеспечена целым рядом страховых операций, которые классифицируются как по видам страхования, так и по видам деятельности.

В строительно-инвестиционной деятельности страховые операции классифицируют по отдельным стадиям выполнения проекта. Такая классификация показывает, что сочетание страховых операций позволяет покрывать страхованием все стадии строительства. Страхование рисков на стадии подготовки проекта — это страхование профессиональной ответственности разработчиков проектно-сметной документации. После этого

осуществляют страхование рисков на инвестиционной стадии проекта. Наибольшее значение имеет страхование рисков на производственной стадии: страхование строительно-монтажных работ, страхование ответственности подрядчика, страхование экологических рисков и т. д.

В настоящее время в необходимости страхования при строительстве никто не сомневается и процент застрахованных объектов увеличивается. Распространению данного вида страхования способствовало и то, что на некоторых застрахованных крупных строительных объектах произошли страховые случаи, и страховые компании полностью возместили убытки. Произведенные выплаты способствовали тому, что в необходимости страхования не нужно убеждать российские страховые компании. Также этому способствуют жесткие требования заказчиков, а также дорогие строительные материалы и техника.

Список литературы:

1. Градостроительный кодекс РФ: [Принят Гос.Думой 22.12.2004, с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.09.2013] — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.consultant.ru/popular/gskrf/> дата обращения 15.04.2014.
2. ГК РФ: часть 2: [Принят Гос.Думой 22.12.1995, с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.09.2013] — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.consultant.ru/popular/gskrf/> дата обращения 16.04.2014.
3. Информационный портал «Страхование сегодня», [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.insur-info.ru/> дата обращения 17.04.2014.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ ОЛИМПИАДЫ «СОЧИ-2014»

Байрамгулов Арслан Иршатович

*студент 3 курса СИБашГУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Сибай*

Буранбаева Лиля Закировна

*старший преподаватель СИБашГУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Сибай*

Олимпиада является превосходным средством поддержания национального энтузиазма и международного престижа, создания новых экономических отношений. Она является не только спортивным событием, но и социальным и мульти культурным и, как оказалось, экономическим. Олимпиада «Сочи-2014» имеет ряд позитивных, но и негативных последствий для экономики Российской Федерации.

Многие эксперты имеют на это свой взгляд: кто-то считает Сочи-2014 провальным, не окупаемым проектом, а кто-то наоборот. Однако экономический эффект от проведения Олимпийских игр уже свершился. Олимпиада как минимум в два раза увеличивает количество туристов, которые приезжают в Сочи. Как известно, Сочи всегда был летним курортом. Теперь есть возможность ездить туда и в зимний период [6].

Таблица 1.

Доходы и расходы Олимпийских игр

Страна	Ожидаемые затраты, млрд. долл. США	Реальные затраты, млрд. долл. США	Ожидаемая прибыль, млрд. долл. США	Реальная прибыль от эксплуатации объектов олимпиады, млрд. долл. США
Зимние Олимпийские игры				
Турин 2006	1	1,7	-	0,65
Ванкувер 2010	2	6	10	1
Сочи 2014	12	51	5	0,21
Летние Олимпийские игры				
Сидней 2000	2	4,3	0,15	0,29
Афины 2004	5	16	-	-10

Пекин 2008	0,15	40,9	0,6	0,15
Лондон 2012	4,5	32,7		13 (в течение года)

Источник: разработка авторов по материалам Интернет-ресурсов [9, 8, 1]

Оглядываясь назад, подсчитав затраты и просмотрев статистику других широкомасштабных спортивных проектов, можно утверждать, что Сочинская Олимпиада, бесспорно, — самой дорогой проект в истории Олимпийских игр [3].

Большие затраты на олимпиаду редко бывают экономически оправданы, так как прибыльность проекта не превышает статей затрат. Однако эта сумма указана лишь в краткосрочном периоде, то есть за время проведения непосредственно Олимпийских игр. В дальнейшем вложенные инвестиции использовались для развития столиц Олимпийских игр, инфраструктуры, зданий и сооружений, которые могут эксплуатироваться в дальнейшем для проведения культурно-массовых мероприятий, занятий спортом, в гостиничном сервисе. Примером может служить летняя «Олимпиада-1980», олимпийские объекты которой эксплуатируются до сих пор. Это, например, комплексы «Олимпийский» и «Крылатский», терминал «Шереметьево-2», гостиничный комплекс «Космос» [7]. В олимпийской столице Сочи уже запланировано проведение этапа гонок «Формулы-1», инвестиционного форума, чемпионата мира по футболу в 2018 г. Таким образом, Олимпиада «Сочи-2014» сыграет важную роль в повышении уровня ВВП и развитии рекреационного туризма [4].

К расходам Олимпийских игр можно отнести также выплаты премий призерам и победителям. Так, например, Россия по результатам Игр-2014 (13 золотые, 11 серебряных, 9 бронзовых наград и 1-е общекомандное место) установила денежное вознаграждение в размере: 125 тысяч долларов за золотую медаль; 75 тысяч долларов — за серебряную медаль; 50 тысяч долларов — за бронзовую. Сумма выплат премий в других странах приведены ниже в таблице [2].

Таблица 2.**Премии медалистам Зимних Олимпийских Игр «Сочи-2014»,
тыс. долл. США**

Страна	Золото	Серебро	Бронза
Грузия	1200	30	20
Азербайджан	510	255	128
Казахстан	250	150	75
Киргизстан	200	150	100
Италия	172,2	92,25	61,5
Латвия	172	103	61,2
Беларусь	150	75	50
Россия	125	75	50
Пакистан	107,5	53,7	32,3
Украина	100	75	50
Узбекистан	150	75	50
Ирак	90	67	44
Иран	85	55	40
Таджикистан	66,5	55	44
Босния	63,5	47,3	25,7
Франция	61,5	24,6	16
Молдова	57	40,6	24,4
Китай	54	0	0
Армения	50	36	24
Сербия	43	37	30,7
США	25	15	10
Афганистан	20	15	10
Канада	20	15	10
Германия	18,3	12,3	92,2
Великобритания	0	0	0

Таким образом, положительными сторонами Олимпиады в Сочи являются:

1. Приток инвестиций. В настоящее время в Краснодарском крае реализуется 225 крупных инвестиционных проектов общей стоимостью свыше 941 млрд. руб. со сроками выполнения до 2025 года. Налоговые поступления во все уровни бюджета оцениваются в 60,1 млрд. руб.

2. Развитие инфраструктуры. Олимпийские игры всегда оказывают положительное влияние на инфраструктурную сеть принимающего региона — гостиницы, спортивные объекты, автомобильные и железные дороги. Зимняя олимпиада 2014 года не стала исключением: в 2013 году Краснодарский край занял второе место в стране по объему ввода недвижимости. Кроме того,

в процессе подготовки к играм в Сочи было построено около 350 км. новых дорог и мостов.

3. Рост занятости. За несколько лет в Сочи было создано 560 тыс. новых рабочих мест. В 2013 году в городе был зарегистрирован самый низкий уровень безработицы в России — всего 0,17 %.

4. Доходы от сувениров. Выпуск продукции с символикой сочинской Олимпиады стал самым масштабным за всю историю Олимпийских игр. Выпущено около 5 тыс. наименований сувениров — от спортивной одежды до монет, марок и даже товаров для домашних животных. Продажи мягких игрушек в виде талисманов игр — Леопарда, Белого мишки и Зайки — побив рекорды, превысили 3,6 млн. экземпляров. Общая выручка от олимпийской розницы, полученная компаниями-лицензиатами, составляет более 500 млн. долларов.

5. Особые надежды следует связывать с активным развитием зимних видов спорта в России. После проведения Олимпийских и Паралимпийских игр остается мощная, современная техническая база на уровне ведущих стран мира, которые в дальнейшем будут использоваться российскими спортсменами [5].

Но есть и отрицательные стороны Олимпиады в Сочи — это взлет цен на недвижимость, землю, аренду жилья в г. Сочи; значительное ухудшение экологической ситуации в городе и др. Одной из самых волнующих проблем Олимпиады является ее окупаемость. Однако всем известно, что такие события редко окупаются, и, как заметили британские ученые, «измерять нужно не только финансовые результаты, но и удовлетворенность жителей страны от проделанной работы, и гордость за спортивные успехи. А они вполне могут компенсировать упомянутые миллиарды долларов».

Эффект от прошедших Олимпийских игр еще предстоит оценить. А пока ясно одно — Россия провела самые дорогие в истории Олимпийские игры. Остается лишь верить, что Олимпиада будет использовано как трамплин для развития экономики регионов, а не останется лишь заметным историческим

событием и будет напоминать о себе ветшающими аренами и дефицитами в бюджетах федеральных субъектов.

Список литературы:

1. В России подсчитали прибыли от олимпиады в Сочи — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://news.rambler.ru> (дата обращения 21.03.14).
2. Денежные премии медалистам «Сочи-2014» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ria.ru> (дата обращения 21.03.14).
3. Зимняя олимпиада в субтропиках — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.putin-itogi.ru> (дата обращения 21.03.14).
4. Олимпийский weekend — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.finmarket.ru> (дата обращения 21.03.14).
5. Олимпийский кризис — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://lf.rbc.ru/> (дата обращения 21.03.14).
6. Олимпийский эффект — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://stadium.ru> (дата обращения 21.03.14).
7. Сколько стоили Олимпиады — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://59chaikovsky.ru> (дата обращения 21.03.14).
8. Сочи-2014: скромный доход, огромное значение — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.pravda.ru> (дата обращения 21.03.14)
9. Стоимость Олимпиад в XXI веке — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ofindan.livejournal.com> (дата обращения 21.03.14).

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Беликова Ирина Владимировна

Богданова Екатерина Валерьевна

студенты 3 курса, кафедра Мировой экономики ОГАУ,

РФ, г. Орел

E-mail: irene130494@mail.ru

Докальская Вера Калиновна

научный руководитель, д-р экон. наук, профессор ОГАУ,

РФ, г. Орел

Налоговая система — это все виды налогов, сборов, пошлин и других платежей, взаимосвязанных друг с другом. Налоговая система на территории Российской Федерации возникла еще во времена Древнерусского государства. С течением времени появлялись новые виды налогов, охватывая все большую часть населения. Окончательно налоговая система сформировалась в 70-е годы в СССР, но переход российской экономики от административно-командных к рыночным отношениям в 1991 г. потребовал ее кардинальное изменение [1]. Для этого в 90-е годы проводилась важная для страны налоговая реформа, которая основывалась на ряде законов: «Об основах налоговой системы в РФ»; «О налоговых органах Российской Федерации»; «О налоге на прибыль»; «О налоге на добавленную стоимость»; «О подоходном налоге на физических лиц» и др. Эти законодательные акты являются основой налоговой системы России.

Сегодня налоговая политика представляет собой систему мер, проводимых в области налогового регулирования. С ее помощью устанавливается оптимальный уровень налогового бремени и поставленных на настоящий момент макроэкономических задач, поэтому налоговая политика — одно из наиболее важных звеньев экономики страны. На протяжении ряда лет в законодательную базу постоянно вносятся изменения с целью обеспечения успешной деятельности в этой области.

Значимость налоговой политики отчетливо видна в структуре доходов федерального бюджета, и, если в советское время доходы от налоговых поступлений составляли 10—15 % в общей сумме доходов, то на сегодняшнем этапе — 60—80 % (см. рисунок 1).



Рисунок 1. структура доходов федерального бюджета в 2014 г.

Налоги являются основным источником доходов бюджета. Рассмотрим динамику поступлений основных налогов в 2012—2013 гг. (см. рисунок 2).

Основную массу поступлений доходов в федеральный бюджет в 2013 году составило НДС (налог на добавленную стоимость) (3539,01 млрд. руб.), несмотря на то, что по сравнению с 2012 г. снизился на 6,79 млрд. руб. Второе место — НДС (налог на добычу полезных ископаемых) — 2535,26 млрд. руб. Третье место — акцизы — 461,05 млрд. руб., заметим, что в прошлом году они занимали нижнюю позицию, а в 2013 г. увеличились на 34,86 %. Далее идет налог на прибыль, по сравнению с 2012 г. он снизился на 6,28 % и составил 352,21 млрд. руб.

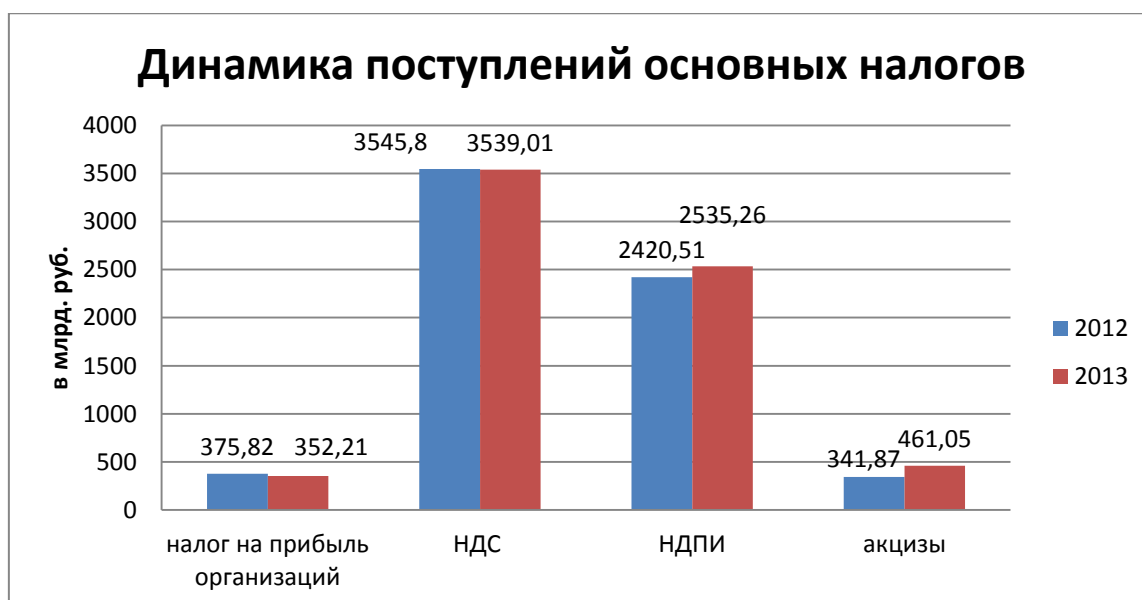


Рисунок 2. Динамика поступлений основных налогов в федеральный бюджет в 2012—2013 гг.

По окончании 2013 г. налоговые поступления составили 84 % от суммы доходов бюджета РФ, из которых 36 % — косвенные налоги. Это говорит о том, что экономика страны находится в не лучшем состоянии.

Государство с помощью налоговой политики осуществляет поддержку инвестиций и развитие человеческого капитала, повышает активность предпринимателей и обеспечивает удобное и комфортное налоговое администрирование для налогоплательщиков.

Каждый год публикуются Основные направления налоговой политики Российской Федерации. Согласно этому документу на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов «приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее — создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе» [3].

Одним из значимых совершенствований Правительство РФ выделяет изменения в НДФЛ. Предлагается, что физические лица за получением имущественного налогового вычета могут обратиться в налоговые органы несколько раз в течение жизни вплоть до полного использования предельной суммы этого вычета, равной 2 млн. рублей.

В социальной сфере, несмотря на сохранение сегодняшних тарифов, рассматривается возможность выхода некоторых плательщиков-льготников на общий для всех тариф, а для индивидуальных предпринимателей предлагается выплата взносов по дифференцированному тарифу в зависимости от их годового дохода.

Следующим важным изменением налоговой политики Российской Федерации на прогнозируемый период является введение налога на недвижимое имущество не только для физических лиц, но и для юридических. Новый налог по плану будет относиться к региональным налогам с передачей части поступающих сумм в местные бюджеты.

Что касается акцизов, то предполагается их значительный рост, решено установить следующее: акциз на крепкий алкоголь составит 660 рублей в 2014 году, на сигареты и папиросы вырастут до 1200 рублей за тысячу штук плюс 9,5 % расчетной стоимости, которая исчисляется исходя из максимальной розничной цены, минимум составит — 1600 рублей за тысячу штук.

Главной проблемой в сфере налогообложения остается уклонение от уплаты налогов. Для решения этой проблемы «должен быть введен институт налогообложения нераспределенной прибыли, который боролся бы с уклонением от уплаты налогов. Этот институт позволит облагать налогом на прибыль нераспределенную часть прибыли иностранной контролируемой компании у ее участников российских предприятий» [2].

Предстоящие преобразования, в первую очередь, способны улучшить состояние экономики РФ, из этого последует создание предпосылок к процессу воспроизводства, повышение качества жизни населения и способствуют трансформации налоговой системы в механизм экономического роста и развития предприятия.

Список литературы:

1. Абрамов М.Д. Вопросы совершенствования налоговой системы России // Налоговые споры: Теория и практика. 2012. № 9.
2. Пасько О.Ф. Налоговое регулирование экономического развития предприятий: Дис. канд. экон. наук. М.: 2010 — 178 с.
3. Сайт «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_147172/ (дата обращения 8.05.2014).
4. Сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения 8.05.2014).
5. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение: учебник. М.: Юнити-Дана, 2010 г. — 367 с.

**АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ
НА ИЗМЕНЕНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
В ФГУП УЧХОЗ «МИЛОВСКОЕ» БГАУ**

Билалова Айсылу Ильшатовна

*студент 5 курса, кафедра бухгалтерского учета и анализа БГАУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа
E-mail: bilalova_2811@mail.ru*

Гирфанова Ирина Насхетдиновна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент БГАУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

Один из основных источников доходов предприятий — это средства, поступающие от дебиторов. На сегодняшний день, в связи с значительным ростом конкуренции сельскохозяйственных товаропроизводителей, происходит увеличение объемов реализации продукции, в том числе с отсрочкой платежа. Это приводит к возникновению дебиторской задолженности. Риск неоплаты или несвоевременной оплаты покупателями счетов увеличивается, что приводит к ее увеличению. Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности покупателя и банкротстве части покупателей. Также, появление дебиторской задолженности приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности, ухудшает финансовое состояние.

Как экономическая категория, дебиторская задолженность затрагивает все аспекты финансово- хозяйственной деятельности организаций, так как она может оказывать влияние на денежный поток от реализации продукции, уровень доходности, на финансовое состояние организации за счет отвлечения денежных средств из оборота [1, с. 195]. Именно поэтому в настоящее время большое внимание уделяется анализу дебиторской задолженности, в особенности анализу ее формирования, состава и структуры,

качества, динамики и интенсивности увеличения или уменьшения задолженности.

Многие экономисты рассматривают дебиторскую задолженность как инструмент управления оборотным капиталом организации [2, с. 98]. Отсюда дебиторская задолженность представляет собой вложение средств и расширение продажи в кредит с целью увеличения объема реализации и собственного капитала. Предоставление возможности клиентам оплатить товар не сразу, а в течение определенного промежутка времени, привлекает новых покупателей, а, следовательно, увеличивает продажи и как результат прибыль организации.

Оценка дебиторской задолженности начинается с изучения её состава и структуры. Рассмотрим и проанализируем состав и структуру дебиторской задолженности в таблице 1.

Таблица 1.

**Состав и структура дебиторской задолженности в ФГУП Учхоз
«Миловское» БГАУ**

Состав дебиторской задолженности	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2013 г. к 2011 г.	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
Покупатели и заказчики	864	67	590	39	610	22	-254	70
Прочие	433	33	935	61	2120	78	1687	490
Итого	1297	100	1525	100	2730	100	1433	—

За период с 2011 г. по 2013 г. наблюдаются изменения в структуре дебиторской задолженности. Задолженность покупателей и заказчиков сократилась на 254 тыс. руб. или на 30 %, что произошло за счет частичного погашения долга. Значительное увеличение произошло в составе прочей дебиторской задолженности на 1687 тыс. руб., что связано с появлением новых покупателей (ООО Башпродторг, ООО Правила Вкуса и др.).

Далее рассмотрим долю дебиторской задолженности в составе оборотных активов в таблице 2.

Таблица 2.

**Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов
в ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ**

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Структура, %		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Запасы	20882	15971	13016	94,1	91,2	82,5
Дебиторская задолженность	1297	1525	2730	5,8	8,7	17,3
Денежные средства	8	11	25	0,1	0,1	0,2
Итого	22187	17507	15771	100	100	100

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в общей структуре оборотных активов дебиторская задолженность составляет незначительную часть активов (5,8 %, 8,7 %, 17,3 %). Это вполне приемлемая её доля в составе активов, что не поспособствует снижению финансовой устойчивости и повышению риска финансовых потерь.

Одним из важнейших показателей, характеризующим качество управления дебиторской задолженностью в организации, является коэффициент ее оборачиваемости. Рассмотрим влияние различных факторов на изменение величины коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Для проведения анализа необходимо использовать таблицу 3.

Таблица 3.

**Влияние факторов на изменение коэффициента оборачиваемости
дебиторской задолженности в ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ**

Показатели	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2012 г. (+,-)
Дебиторская задолженность, тыс. руб. (ДЗ)	1525	2730	+1205
Кредиторская задолженность, тыс. руб. (КЗ)	11994	12821	+827
Выручка от продаж, тыс. руб. (N)	21823	15089	-6734
Величина оборотных активов, тыс. руб. (ОА)	17507	15771	-1736
Оборачиваемость кредиторской задолженности (N/КЗ)	1,82	1,18	-0,64
Удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных активов (ДЗ/ ОА)	8,71	17,31	+8,60
Коэффициент покрытия оборотными активами кредиторской задолженности (ОА/ КЗ)	1,46	1,23	-0,23

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (N/ ДЗ)		14,31	5,53	-8,78
Влияние факторов				
а) N/КЗ	X	X		-8,14
б) ДЗ/ ОА	X	X		+14,82
в) ОА/ КЗ	X	X		-4,69
Баланс отклонений	X	X		+1,99

Из данных таблицы 3 следует, что оборачиваемость дебиторской задолженности составлял 14,31. За отчетный год он уменьшился на 8,78 и составил 5,53. Чтобы определить влияние различных факторов на показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, проведем факторный анализ следующей мультипликативной модели с помощью метода цепных подстановок:

$$\Delta f (x) = \Delta X * Y_0 * Z_0 = -0,64 * 8,71 * 1,46 = -8,14$$

$$\Delta f (y) = \Delta Y * X_1 * Z_0 = 8,60 * 1,18 * 1,46 = 14,82$$

$$\Delta f (z) = \Delta Z * X_1 * Y_1 = -0,23 * 1,18 * 17,31 = -4,69$$

$$\Delta f = \Delta f (x) + \Delta f (y) + \Delta f (z) = -8,14 + 14,82 - 4,69 = 1,99$$

Исходя из произведенных расчетов, можно сделать следующие выводы. Уменьшение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности вызвано изменением таких показателей, как уменьшение оборачиваемости кредиторской задолженности, увеличение доли дебиторской задолженности в составе оборотных активов предприятия, а также уменьшения величины коэффициента покрытия оборотными активами кредиторской задолженности, то есть уменьшение показателя платежеспособности.

Анализ дебиторской задолженности ФГУП Учхоз «Миловское» БГАУ показал, что за отчетный период величина дебиторской задолженности увеличилась и связано это с тем, что покупатели вовремя не оплачивают счета. В связи с этим, предприятие испытывает нехватку денежных средств

для покрытия кредиторской задолженности другим организациям, то есть уменьшается показатель платежеспособности.

Итак, возникновение дебиторской задолженности представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности организации. Она возникает при совершении организацией фактов хозяйственной жизни, связанных с движением денежных средств и материальных ресурсов. Анализ дебиторской задолженности позволяет судить о том, как изменилась величина дебиторской задолженности за анализируемый период, по каким статьям, как изменилась ее структура, какие факторы повлияли на эти изменения.

Список литературы:

1. Абалкина Л.И. Дебиторская и кредиторская задолженность [Текст]: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л.И. Абалкина, 6-е изд., перераб. и доп. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. — 600 с.
2. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях [Текст]: учебник / В.Э. Керимов. 4-е изд., с изм. и доп. М.: Дашков и Ко, 2009. — 580 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. — 685 с.

АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТНО-ПЛАТЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Будко Мария Владимировна

студент 2 курса, кафедра мировой экономики КубГУ,

РФ, г. Краснодар

E-mail: thebmw1993@mail.ru

Козырь Наталья Сергеевна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент КубГУ,

РФ, г. Краснодар

Динамичность и широкая направленность процесса становления постиндустриального общества, базирующегося на информатизации всех сфер социальной жизни, позволяет рассматривать информацию и предоставляемые научно-техническим прогрессом инструменты не только как мощные факторы, качественно трансформирующие мировые хозяйственные отношения, но и в качестве полноценного ключевого элемента развивающейся глобальной экономики. Сегодня информация и знания приносят новые элементы во все сферы современного общества: преобразовывается уровень и образ жизни населения, меняется структура занятости, возникают новые виды деятельности и социальные институты. Ретроспективный анализ процесса становления общества нового типа позволяет увидеть, что, будучи закономерным явлением эволюционного характера, информатизация базируется на накоплении опыта и знаний. Характеризуясь достаточно широкой направленностью и интенсивностью, процесс становления постиндустриальной экономики дает субъектам хозяйственной деятельности на всех уровнях мировой экономики новые возможности для повышения конкурентоспособности.

В условиях бурного научно-технического прогресса конкурентоспособность, позиции и возможности того или иного субъекта мировых хозяйственных отношений во многом определяются наличием информационной инфраструктуры, отвечающей передовым стандартам. Таким образом,

есть основания полагать, что ключевые перспективы развития глобальной экономики базируются именно на активном и продуктивном использовании информационно-инновационного потенциала.

Инновации и информационно-коммуникационные технологии существенно обогащают инструментарий, при помощи которого осуществляется взаимодействие субъектов мировой финансовой системы. В частности, это касается и проведения расчетно-платежных операций. В систему международных расчетов вовлечено достаточно большое количество различных по своим функциям и интересам субъектов: получатели и плательщики денежных средств (как наличных, так и безналичных), прямые и корреспондентские счета банков, а также посредники, обеспечивающие корректное проведение операций с финансовой, организационной и технической точек зрения. Посредством комплекса автоматизированных средств осуществляется взаимодействие между банками сторон. Бесспорно, на сегодняшний день эффективность международных валютно-кредитных операций может повышаться именно за счет масштабной компьютеризации сферы мировых валютно-кредитных отношений.

В числе преимуществ использования ИКТ в сфере международных расчетов можно привести следующие:

- Минимизация возможных ошибок и отрицательного влияния человеческого фактора, достижимая за счет автоматизации;
- Снижение издержек обращения;
- Сокращение времени проведения платежей за счет увеличения скорости транзакций;
- унификация операций и, соответственно, нейтрализация противоречий, возникающих по разным причинам.

Несомненно, список возможностей электронной коммерции и интернет-взаимодействия экономических агентов достаточно объемён и продолжает расширяться по мере совершенствования информационных технологий.

В целом, можно провести классификацию функционирующих сегодня платежных систем по целому ряду различных признаков. Это упростит анализ процесса взаимодействия субъектов мировой финансовой системы. Так, осуществим классификацию ПС по масштабам охвата рынка, по размерам сумм проводимых платежей, по способу передачи финансовой информации, по типу модели обработки платежей, по типу базового актива, по форме собственности. Результаты классификации представим на рисунке 1.

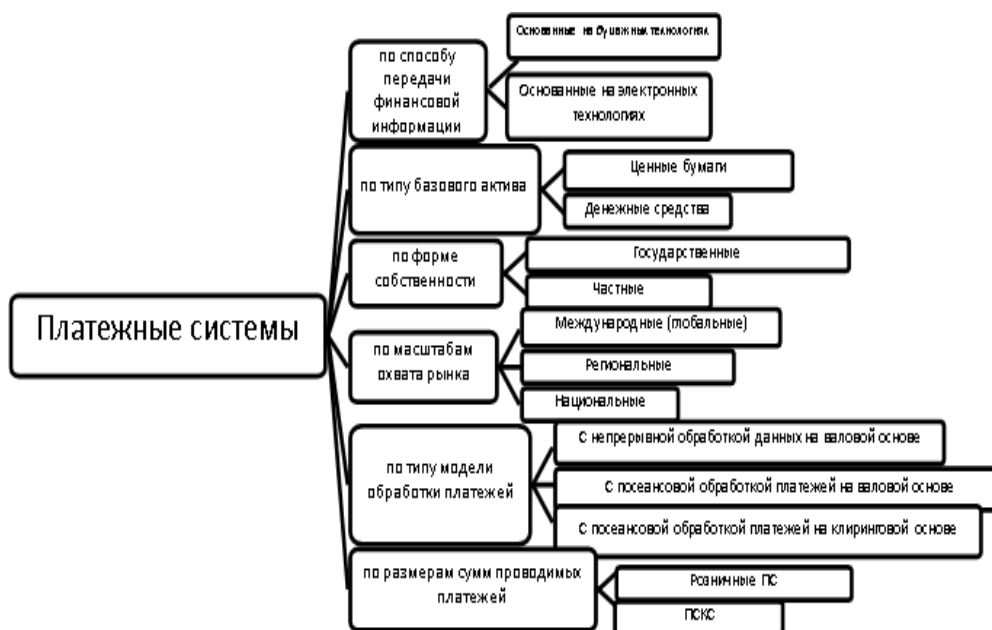


Рисунок 1. классификация платежных систем

Таким образом, высокие темпы технологического прогресса, а также достаточно стремительное развитие системы международных экономических отношений, обусловленное процессами информатизации и глобализации, активно способствуют созданию, разработке и внедрению инновационных продуктов, предназначенных для обеспечения расчетно-платежных операций. Это приводит к росту совокупных объемов как внутренних, так и трансграничных финансовых потоков, циркулирующих в процессе взаимодействия субъектов экономики.

Процесс информатизации всех сфер общественной жизни, привнося в систему мировых экономических отношений принципиально новые

инструменты, порождает также ряд острых проблем и противоречий. Так, например, при принятии решения о целесообразности интегрирования в систему международных финансовых отношений того или иного инструментария, необходимо адекватно оценивать способность его адаптации к реальной рыночной конъюнктуре. В этой связи наиболее важным условием устойчивости процесса поступательного социально-экономического развития является увязка реальной и виртуальной составляющих экономики, что требует особого подхода к анализу складывающихся взаимоотношений между субъектами мировых финансов. Внедрение тех или иных технологий, призванных обеспечивать бесперебойное, незамедлительное и безопасное движение финансовых потоков между агентами мировой экономики, должно быть целесообразно и оправдано реальным потенциалом развития системы международных финансов.

Одна из самых очевидных угроз информатизации в сфере международных финансов — техническое обеспечение, а точнее — возможные сбои в работе крупных платежных систем, обслуживающих большое количество пользователей. Устранение такого рода опасностей, как правило, является вопросом времени и становится возможным в процессе совершенствования электронных платежных инструментов и внедрения инновационных продуктов, обеспечивающих повышение надежности и стабильности соответствующей финансовой инфраструктуры. Очевидно, инновационная деятельность в этом направлении должна строиться на базе международного сотрудничества и взаимодействия.

Одной из бесспорных и трудноразрешимых проблем, порождаемых информатизацией финансовых инструментов, по-прежнему остаётся явление, именуемое киберпреступностью. Идеальных способов и средств обеспечения информационной безопасности для глобальных кибер-структур, по сути, на сегодняшний день не существует. Как показывает практика, даже тщательно разработанные и продуманные стандарты и технологии защиты финансовой информации имеют свои недостатки.

Отметим, что активность киберпреступников проявляется по разным направлениям: распространение вредоносного ПО и вирусов, кража конфиденциальной информации и непосредственное перекачивание средств со физических и юридических лиц

Ежегодно большое количество фондовых бирж в мире страдают от хакерских атак. Причем растет не только число инцидентов, но и их качественный уровень: они становятся все более изощренными и запутанными. Во многих странах система защиты от подобного рода преступной деятельности в банковском секторе находится, по сути, в зачаточном состоянии: финансисты в большей степени беспокоятся о ликвидности, нежели об улучшении параметров безопасности. Более того, преступления хакеров весьма трудно расследуются, так как киберпространство не только дает массу возможностей для сохранения анонимности, но и предоставляет всевозможные способы «обойти» законодательство. Не в последнюю очередь расширение возможностей деятельности хакеров основывается на многообразии платежных систем и стандартов. В этой связи, на наш взгляд, целесообразно построение сложной, многоэлементной системы защиты, в основе работы которой лежат работающие совместно методы, процедуры и средства защиты разного уровня. Так, усиление унификации стандартов и технологий расчетно-платежных операций позволит организовать такую работу по совершенствованию средств обеспечения безопасности движения финансовой информации, которая будет заключаться в эффективном обмене мировым практическим опытом, создании и укреплении роли международных организаций, проведении межнациональных инновационных программ.

Еще одно явление, заслуживающее внимания и требующее принятия соответствующих мер, — вызов, который бросает стремительный технический прогресс органам, занимающимся контролем и регулированием движения финансовых потоков. Технологические нововведения в сфере международных финансов требуют институциональной трансформации, стимулируют смещение

приоритетов и разработку новых инструментов, предназначенных для защиты интересов тех или иных субъектов мировой экономики. Так, например, в условиях информатизации расширяется деятельность центральных банков, в компетенцию которых, как правило, входит управление рисками платежных систем. Внедрение высоких технологий в международные расчетно-платежные отношения требует усиления контроля и совершенствования механизмов наблюдения за платежными системами для крупных сумм (ПСКС) [2, с. 14]. Осуществление контроля трансграничных платежных системам предполагает функционирование центрального банка в качестве «ведущего надзорного органа». Например, для системы SWIFT (является не только коммуникационной системой, но и объектом надзора) таковым выступает Национальный банк Бельгии, для системы расчетов по валютным сделкам CLS — Федеральный резервный банк Нью-Йорка и другие центральные банки по месту нахождения расчетных банков системы по соответствующим валютам [3, с. 30—32]. При этом нельзя сказать о наличии устойчивой и исчерпывающей системы правового регулирования функционирования глобальных расчетно-платежных механизмов. Более того, весьма актуален вопрос о том, распространяется ли суверенитет отдельных государств на коммуникационные сети и образованное ими «киберпространство», а также на обеспечиваемый ими обмен финансовой информацией [1, с. 29]. Совершенно очевидно, что попытки разрешения указанных вопросов каждым из субъектов мировых экономических отношений обособленно и в индивидуальном порядке не будут иметь существенного успеха, так как специфика новых коммуникационных технологий заключается в их трансграничном характере. Это обстоятельство и определяет роль норм международного права в регламентации экономических связей, в частности, в рассматриваемой области. Важно также подчеркнуть, что новые перспективы и преимущества информатизации международных расчетно-платежных отношений не освобождают мировую финансовую систему от воздействия мощных геополитических факторов. Яркий тому пример — ограничение обслуживания

российских банков системами Visa и MasterCard весной текущего года, напрямую связанное с политическими противоречиями.

Кроме того, информатизация является причиной существования некоторого противоречия. Оно выражается в появлении внутри национальных хозяйственных систем необходимости делать выбор между содействием процессам информатизации и глобализации мировой финансовой системы и организацией мер по обеспечению внутриэкономической безопасности. Это говорит о необходимости тщательного анализа последствий введения в финансовую практику тех или иных продуктов информатизации с одной стороны и о важности своевременного совершенствования и преобразования систем мониторинга, контроля и регулирования уполномоченными структурами.

Таким образом, стратегические, оперативные, правовые, технологические угрозы, порожденные процессом информатизации международных финансовых отношений, возникают и развиваются довольно быстрыми темпами, не уступающими темпам внедрения новых продуктов научно-технического прогресса в экономику. Элиминирование появляющихся опасностей и дестабилизирующих факторов может быть осуществлено только посредством рационального и комплексного подхода, предполагающего увязку реальной и виртуальной составляющих мировой экономики и активную политику, направленную на укрепление международного сотрудничества.

Список литературы:

1. Агеев А.И., Логинов Е.Л. Нооэкономика: определенная экономика в неопределенном будущем// Экономические Стратегии. № 11. 2011.
2. ЦБРФ: Сквозная непрерывная обработка, интернет-ресурс, [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/stp.pdf дата доступа 1.04.2014.
3. Шамраев А.В. Платежные системы как элемент финансовой инфраструктуры //Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. — 2006. — № 9. — с. 30—32.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Бытдаева Айшат Башировна

*студент 4 курса, кафедра финансы, кредит и страховое дело, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: aisha.09_09@mail.ru*

Томилина Елена Петровна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедра финансы,
кредит и страховое дело, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Финансовый рынок — рынок, на котором в качестве продукта выступают денежные ресурсы. Целью денежного рынка считается снабжение эффективной аккумуляции валютных средств и их реализации структурам, нуждающимся в денежных ресурсах. Эффективность в предоставленном случае предполагает: минимально маленький срок, который проходят ресурсы от их выставления на реализацию до приобретения и применения в домашнем обороте; малый разрыв в стоимости, по которой реализует ресурсы их основной владелец, и стоимости, сообразно которой их приобретает конечный покупатель [3, с. 54].

Роль денежного рынка содержится в том, что он: мобилизует временно свободный основной капитал из разнообразных источников; отлично распределяет аккумулированный свободный основной капитал между бесчисленными конечными его покупателями; описывает более действенные направления применения денежных средств в инвестиционной сфере; сформировывает рыночные расценки на отдельные денежные приборы и сервисы, беспристрастно отражающие складывающееся соответствие между предложением и спросом; исполняет квалифицированное посредничество между торговцем и клиентом денежных инструментов; сформировывает условия для минимизации денежного и коммерческого риска; ускоряет кругооборот денежных средств, т.е. содействует активизации финансовых действий [4, с. 39].

Российский денежный рынок считается обычным развивающимся рынком. Это модель денежного рынка, пребывающего в узкой зависимости от развитых денежных рынков, с ограниченной конкурентоспособностью, при которой крупнейшие российские фирмы финансируются в большей степени за рубежом.

Сообразно количественным чертам денежный рынок РФ вполне оформился теснее к середине 90-х годов XX в. В 1997 г. в РФ работали 48 фондовых бирж и фондовых отделов товарных и денежных бирж, кругооборот по всем видам фондовых ценностей составил 1400,7 трлн. неденоминированных рублей. Работали более 500 инвестиционных фондов, 1800 банков и приблизительно столько же страховых фирм. После 1992 г. стали активно формироваться НПФ, количество которых близилось к 300. Более 40 млн. жителей России стали акционерами.

Активно формировалась и нормативная основа. Гражданский кодекс РФ обозначил нормативные базы денежной аренды (лизинга), доверительного управления, финансирования под уступку валютного требования (базы факторинга). Обновилось банковское законодательство, ужесточились запросы, предъявляемые к страховым фирмам, активно формировалась система аудита. Но фактически рынок развивался лишь в одном направлении, обеспечивая потребности в денежных ресурсах страны. Основной массе других клиентов ресурсы были недостижимы из-за их высокой цены, а еще, потому что государство считалось наиболее достоверным заемщиком, нежели компании либо народонаселение. После кризиса 1998 г. денежный рынок РФ претерпел очень серьезные и количественные и высококачественные изменения. Среди клиентов денежных ресурсов существенно возросла доля компаний и организаций и понизилась доля страны. Но, как и до кризиса, денежный рынок России остается в группе развивающихся рынков.

Стратегии развития финансового рынка России

В Собрании законодательства Российской Федерации № 3 от 19 января 2009 г. опубликована Стратегия развития финансового рынка Российской

Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р. Работа над этой Стратегией проходила в течение всего 2008 года, и активное участие в ее подготовке приняли государственные органы и профессиональное сообщество участников финансового рынка. Направления государственной политики в области финансового рынка определены на ближайшее десятилетие, при этом непосредственная реализация мер, предусмотренных в Стратегии, должна обеспечиваться в течение 2009—2010 годов.

В настоящее время к долговременному стратегическому планированию переходят с поддержкой органов исполнительной власти фактически все отрасли экономики. Уже обсуждалась на заседании Правительства РФ Стратегия становления страховой деятельности в России, подтверждена Стратегия становления железнодорожного автотранспорта на период до 2030 года, подготавливаются планы Стратегий либо главных направлений политики для кредитных организаций, налоговой и тарифной политики и т. д. Некоторые из данных программных документов считаются своего рода продолжением стратегий, принятых в 2004—2006 годах, как скоро при проведении административной реформы были обнаружены недочеты планирования деятельности и моделирования характеристик федеральными органами исполнительной власти, и когда руководство РФ подтвердило разряд регламентных документов, связанных с выработкой ими планов и способов реализации таких планов [2, с. 5].

Приблизительно весной 2008 года вниманию только профессионального общества участников денежного рынка и муниципальных регуляторов денежного рынка ФСФР России представила Отчет о мерах по совершенствованию регулирования и становления рынка ценных бумаг на 2008—2012 годы и на долгосрочную перспективу. Данный Отчет, включающий в себя 12 приоритетных задач становления денежного рынка в среднесрочной и долгосрочной возможности, был опубликован на веб-сайте ФСФР России в сети Интернет, многократно обговариваем в среде органов исполнительной

и законодательной власти, Банка России и участников денежного рынка. В итоге его рассмотрения Правительство Российской Федерации в апреле 2008 года дало соответствующее задание ФСФР России создать проект «Стратегии становления финансового рынка на период до 2020 года». Согласовательная работа с ведомствами — Минэкономразвития России, Минфином России и Банком России шла сравнительно непродолжительно — с сентября по декабрь: была общественная заинтересованность в быстрой выработке главных направлений государственной политики в области становления денежного рынка. И, наконец, 29 декабря 2008 года постановлением № 2043-р Стратегия была утверждена.

Ныне принятой Стратегии становления денежного рынка предшествовала подобная Стратегия, принятая летом 2006 года. Почти все из намеченных в ней мер сохранились неиспользованными. Совместно с тем ФСФР России и остальные заинтересованные органы исполнительной и законодательной власти продолжают вести функциональную согласовательную работу сообразно большинству законопроектов, нацеленных, в том числе:

- на сопротивление инсайдерской торговле и манипулированию ценами на экономическом рынке,
- на регламентацию деятельности бирж и торговых систем,
- на централизацию учетной системы денежного рынка,
- на улучшение клиринговых операций и расчетов на экономическом рынке.

Суммируя итоги реализации Стратегии 2006 года, оказывается, что за 2006—2008 годы принято в целом 5 федеральных законов из 25 запланированных:

- изменения в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», касающиеся установления распорядка эмиссии и обращения биржевых облигаций, а еще российских депозитарных расписок;
- изменения в Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» и отдельные законодательные акты, нацеленные на перестроение системы

инвестирования с внедрением паевых инвестиционных фондов, обеспечение широкого привлечения в экономику стратегических вложений, в том числе путем сотворения венчурных фондов, вступление понятия «квалифицированный инвестор», охрану неквалифицированных инвесторов, поднятие прозрачности деятельности правящих фирм, специализированных депозитариев и негосударственных пенсионных фондов, а еще укрепление наблюдения за их деятельностью со стороны ФСФР России;

- изменения в Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах», нацеленные на улучшение регулировки эмиссии и обращения ипотечных ценных бумаг;

- изменения в Гражданский кодекс Российской Федерации, послужившие импульсом для высококачественного подъема размеров сделок с производными экономическими инструментами, и нацеленные на предоставление судебной охраны по неотложным сделкам.

Стратегией становления денежного рынка до 2020 года предопределено окончить принятие находящихся в работе законопроектов, в особенности затрагивающихся возведения системы пруденциального наблюдения за участниками денежного рынка и компенсационных схем для инвесторов.

Целью Стратегии считается создание конкурентоспособного автономного денежного центра. Для ее достижения за ближайшее десятилетие ожидается не только постановить ряд задач: нарастить емкость и прозрачность денежного рынка, обеспечить эффективность рыночной инфраструктуры, образовать удобный налоговый климат для его соучастников, усовершенствовать правовую регулировку на экономическом рынке, однако и добиться целевых характеристик развития денежного рынка, которые в несколько раз должны быть больше имеющихся в данный момент характеристик, резко изменившихся с учетом результатов общемирового денежного упадка. Постановка такого рода цели, задач и характеристик обусловлена несколькими действиями на мировых денежных рынках: подъемом экспансии денежных институтов из имеющихся мировых денежных центров на развивающиеся денежные рынки, уменьшением

независящих и полновесных денежных рынков и вхождением их в наиболее большие денежные центры: Нью-Йорк, Лондон и т. д.

Невзирая на дрящущийся денежный упадок, правительство хочет идти до конца в достижении цели и характеристик, в решении ряда задач средством высококачественного увеличения конкурентоспособности российского денежного рынка. Для этого Минэкономразвития России подготовило Теорию создания интернационального денежного центра в Российской Федерации, рассмотренную на заседании Правительства Российской Федерации 5 февраля текущего года, и учитывающую меры не только нормативного характера, однако и меры, нацеленные на возведение качественно новейшей общественной и бизнес инфраструктуры в Москве. Контроль и присмотр за реализацией данной теорией станет исполняться особой Правительственной комиссией.

Таблица 1.

Целевые показатели развития финансового рынка

Основные показатели стратегии развития финансового рынка	2008 г.	2020 г.
Капитализация публичных компаний, трлн. руб.	32,3	170
Соотношение капитализации к валовому внутреннему продукту,	97,8	104
Биржевая торговля акциями, трлн. руб.	31,4	240
Соотношение биржевой торговли к ВВП, %	95,1	146
Стоимость корпоративных облигаций в обращении, трлн.	1,2	19
Соотношение стоимости корпоративных облигаций в обращении к валовому внутреннему продукту, %	3,6	12
Активы инвестиционных фондов, трлн. руб.	0,8	17
Пенсионные накопления и резервы негосударственных пенсионных фондов, трлн. руб.	0,6	12
Соотношение активов инвестиционных фондов, пенсионных накоплений и резервов негосударственных пенсионных фондов к валовому внутреннему продукту, %	4,2	18
Годовой объем публичных размещений акций на внутреннем рынке по рыночной стоимости, трлн. руб.	0,7	3
Количество розничных инвесторов на рынке ценных бумаг, млн. человек	0,8	20
Доля иностранных ценных бумаг в обороте российских бирж, %	—	12

В таблице, прилагаемой к стратегии, приведены целевые характеристики становления денежного рынка. В частности, активы инвестиционных фондов к 2020 году обязаны подрасти с 0,8 трлн. до 17 трлн. руб. Пенсионные

накопления и запасы негосударственных пенсионных фондов обязаны возрасти с 0,6 трлн. до 12 трлн. руб. А численность розничных инвесторов на рынке ценных бумаг намечается увеличить с 0,8 млн. до 20 млн. человек. Данные числа выглядят амбициозными, однако цели в долгосрочной стратегии и обязаны быть амбициозными [1, с. 3].

Список литературы:

1. Министерство финансов Российской Федерации — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.minfin.ru. (дата обращения 16.04.2014).
2. Федеральная служба по финансовым рынкам — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.fcsm.ru (дата обращения 16.04.2014).
3. Финансовый рынок / Под ред. Э.И. Бурсученко М.: НОРМА-М, 2009.
4. Финансы. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. Г.Б. Поляка. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТРМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Вдовичева Марина Сергеевна

*студент 5 курса, кафедра управления качеством
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»,
РФ, г. Саранск*

E-mail: vdovicheva.mari@mail.ru

Федоськина Людмила Александровна

*научный руководитель, канд. эконом. наук, доцент
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»,
РФ, г. Саранск*

Во многих отраслях промышленности в последние годы осуществляются масштабные преобразования, направленные на обеспечение эффективности производства и привлечение частных инвестиций для развития предприятий отрасли. Российский рынок с его острой конкуренцией, в особенности с вступлением России в ВТО, ставит перед промышленными предприятиями жизненно важную задачу, связанную с повышением качества выпускаемой продукции.

Качество выпускаемой предприятием продукции и, следовательно, ее конкурентоспособность во многом зависит от организации эксплуатации оборудования. В свою очередь, технический уровень и общее состояние оборудования, определяется тем, насколько эффективно используется применяемое оборудование, своевременно и качественно выполняются работы по поддержанию и восстановлению его функциональных характеристик, то есть насколько качественно реализуется процесс технического и ремонтного обеспечения [2, с. 412].

Производственные предприятия оснащаются дорогостоящим и разнообразным оборудованием, автоматизированными системами, роботизированными комплексами. В процессе работы они теряют свои рабочие качества, главным образом из-за износа и разрушения отдельных деталей, поэтому снижают точность, мощность, производительность и другие параметры. Для бесперебойной работы оборудования с заданными характеристиками

требуется систематическое техническое обслуживание и выполнение ремонтных работ и мероприятий по технической диагностике.

Система обслуживания оборудования обеспечивает поддержку основной деятельности предприятия и связана со значительными затратами материальных и трудовых ресурсов. Поэтому выбор правильной стратегии ее организации и формирование соответствующих бизнес-процессов в значительной мере влияют на финансовые результаты бизнеса в целом.

Система обслуживания оборудования является одной из наиболее сложных областей системы управления качеством производственных процессов. Техническое обслуживание в течение долгого времени рассматривалось как второстепенная функция. Его традиционно связывали с устранением неисправностей и ремонтом оборудования, подверженного износу и старению. Однако сейчас становится очевидным, что эффективное управление техническим обслуживанием и ремонтом — важный фактор в повышении конкурентоспособности предприятий. Система технического обслуживания и ремонта оборудования направлена на поддержание оборудования в работоспособном состоянии и предотвращение неожиданного выхода его из строя. Его взаимосвязь со степенью эффективности использования оборудования — вопрос единой стратегии обеспечения качества на уровне высшего руководства. Вследствие этого необходимость обеспечения устойчивости, эффективности и работоспособности производственных процессов и снижения потерь при всевозможных сбоях за счет улучшения качества технического обслуживания оборудования была и остается одной из актуальных проблем на промышленных предприятиях.

Сегодня система ТРМ является основной концепцией улучшения обслуживания оборудования, совершенствуется и распространяется, находя применение на предприятиях разных отраслей промышленности во многих странах мира, в том числе и в России. Ряд российских предприятий, осознав важность и необходимость реализации данной системы, уже приступили

к внедрению ее основных элементов, позволяющие повысить эффективность использования оборудования.

Цель работы — разработка рекомендаций по формированию системы ТРМ в ГУП РМ «Лисма».

В соответствии с поставленной целью определен круг задач, теоретическое и практическое решение которых составляет сущность исследования:

- проанализировать действующую систему обслуживания оборудования в ГУП РМ «Лисма»;
- разработать рекомендации по формированию системы ТРМ в ГУП РМ «Лисма».

Объектом исследования выступает система обслуживания оборудования ГУП РМ «Лисма».

Предмет исследования — организационно-технические и управленческие проблемы системы обслуживания оборудования в ГУП РМ «Лисма».

В результате текущего экономического кризиса многие отрасли российской экономики оказались в весьма тяжелом состоянии. Особенно сильно данный кризис ударил по производственной сфере. В подобных условиях вопросы экономии различных видов ресурсов и использования резервов производства приобретают первоочередной характер. Одной из существующих проблем российских предприятий является техническое обслуживание и ремонт (ТОиР) оборудования.

В настоящее время, актуальным рассматривать содержание функции технического обслуживания оборудования, которое заключается в обеспечении максимально возможного межремонтного срока эксплуатации оборудования, с учетом всех предъявляемых требований, за счет применения современных технологий и методов обнаружения и подавления источников отказов.

При этом необходимо учитывать ее связь с другими элементами системы обслуживания оборудования, которая образует организованный комплекс, состоящий из совокупности взаимосвязанных средств, документации на техническое обслуживание, исполнителей и системы отношений между

ними, обеспечивающих работоспособность оборудования и предупреждение прогрессирующего износа и аварий.

Исследование действующей системы обслуживания оборудования на ГУП РМ «Лисма» показало, что система технического обслуживания и ремонта оборудования ГУП РМ «Лисма» представляет собой совокупность взаимосвязанных документов, положений и норм, сформированной административной структуры, ответственных лиц по организации, порядку и проведению работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования. В основу системы ТОиР на ГУП РМ «Лисма» положена система планово-предупредительного ремонта (ППР).

Однако анализ функционирования системы обслуживания оборудования в ГУП РМ «Лисма» цеха № 7 выявило ряд периодически возникающих проблем. Несоблюдение правил эксплуатации и обслуживания оборудования, нехватка обслуживающего оборудование персонала, недостаточная их компетентность, мероприятия по обновлению и модернизации производственного оборудования не осуществляются в том объеме, которое требуется, износ оборудования вызывают его частые поломки и простои, несвоевременного обеспечения слесарей-ремонтников инструментом и приспособлений надлежащего качества, необходимых для выполнения порученной работы и в полном объеме требуемыми материалами и комплектующими, появление производственного брака [1, с. 32].

Важно отметить, что руководство организации обращает внимание на существующие проблемы, и по возможности осуществляет комплекс мероприятий по их устранению.

Предприятию сегодня необходима более эффективная система эксплуатации и обслуживания оборудования, способная дать возможность достичь «нуль» поломок, «нуль» дефектов, важных для его дальнейшего развития. Такой жизненно важной для ГУП РМ «Лисма» системой может стать система всеобщего производительного обслуживания оборудования — ТРМ.

Неэффективно применять ТРМ на всем оборудовании, так как стоимость внедрения может быть выше, чем прибыль от этого, поэтому считаем, что внедрение концепции на предприятии необходимо начать с одного из цехов — № 7 ГУП РМ «Лисма».

Мы предлагаем первоначально разработать вариант пошаговой процедуры (программы) развертывания системы ТРМ в ГУП РМ «Лисма».

Развертывание системы ТРМ в цехе № 7 на предприятии должно осуществляться осуществить в три этапа: подготовка, внедрение и закрепление. При благополучном внедрении ТРМ в цехе возможна корректировка программы, её расширение, но девять шагов развертывания системы являются основополагающими и обязательны для реализации.

С учетом специфики функционирования предприятия ГУП РМ «Лисма» мы предлагаем вести работы по развертыванию ТРМ в направлении «Самостоятельное обслуживание оборудования операторами». Организация деятельности в одном направлении невозможна без ведения работ в других направлениях, поэтому на предприятии должны быть организованы тематические группы по всем возможным направлениям, причем группа «Самостоятельное обслуживание оборудования операторами» будет приоритетной. В случае получения положительных результатов в дальнейшем внедрение системы может быть активизировано по другим возможным направлениям [3, с. 9].

Для того чтобы обеспечить реализацию проекта внедрения концепции ТРМ в цехе № 7 и в дальнейшем на ГУП РМ «Лисма», необходимо разработать пакет документов, который должен включать в себя, кроме программы:

- «Приказ о внедрении системы ТРМ в цехе № 7», в котором закреплено решение генерального директора о начале работ по внедрению системы ТРМ, указан руководитель и состав рабочей группы по реализации проект;
- «Матрица распределения ответственности ГУП РМ «Лисма» за внедрение системы ТРМ», где за реализацию каждого этапа определены ответственные, те, кто выполняют данную работу и участвуют в ней;

- «Сводный план-график реализации проекта по внедрению системы ТРМ»;
- «Положение о внедрении системы ТРМ в цехе № 7», которое регламентирует все вопросы по действию системы ТРМ на предприятии.

ТРМ — система обслуживания и ремонта, непосредственная реализация которой на предприятии во многом зависит от действия каждого работника. Поэтому после принятого решения руководством о внедрении всеобщего обслуживания оборудования, прежде всего, необходимо провести обучение персонала.

Обучение должно быть закреплено практикой, которую каждый обучающийся работник проходит непосредственно в цехе.

В ходе семинаров в рамках программы должен рассматриваться опыт зарубежных и российских предприятий по развертыванию системы ТРМ.

По нашему мнению, начинать следует, прежде всего, с обучения менеджеров высшего и среднего уровня. Одной из эффективных форм «быстрого старта» может стать проведение для них семинаров-тренингов.

Для проведения семинаров-тренингов, которые мы предлагаем для предприятия, рекомендуется приглашать внешних консультантов.

По итогам проведения семинаров-тренингов должны быть сформированы тренерская команда (представителей менеджмента среднего уровня), которая будет проводить дальнейшее обучение работников цехов предприятия, задействованных в реализации системы (а именно, работников цеха № 7), передавая им полученные опыт и знания.

Следующим важным шагом для реализации программы внедрения системы ТРМ на предприятии является создание организационной структуры продвижения ТРМ, где основной движущей силой должны стать рабочие группы ТРМ, состоящие из операторов оборудования цеха № 7. Кроме того, для развертывания системы на предприятии должна быть создана Команда, тематические группы, Управляющий Совет по внедрению ТРМ, в составе которого следует выделить Секретариат Совета [4, с. 10].

Для наиболее детального и полного описания процесса разработки и внедрения системы ТРМ для ГУП РМ «Лисма», можно разработать модель данного процесса с использованием методологии IDEF0.

В процессе реализации мероприятий по внедрению системы ТРМ значима обратная связь, для внесения своевременных изменений персоналом на основе полученной информации. Для этого предприятием целесообразно разработать «Методику оценки эффективности внедрения системы ТРМ в ГУП РМ «Лисма»», позволяющую оценить, с помощью предложенных критериев результативности, насколько эффективно выполнены все действия по их осуществлению.

Таким образом, предложенные нами рекомендации по совершенствованию системы обслуживания оборудования предприятия ГУП РМ «Лисма» позволят значительно повысить эффективность его работы, свести к минимуму число потерь и дефектов, снизить себестоимость продукции, повысить ее качество, что, безусловно, будет способствовать повышению конкурентоспособности продукции предприятия и позволит ему выйти на новые рынки сбыта.

Список литературы:

1. Вдовичева М.С., Лапшин В.С. Совершенствование управления процессом технического обслуживания и ремонта оборудования: сб. статей XVII международной студенческой заочной науч.-практ. конференции «Научное сообщество XXI века». Новосибирск: НП «Сибирская ассоциация консультантов», 2014. — С. 29—35.
2. Иноземцева А.Н. Управление качеством технического обслуживания, ремонта и модернизации металлообрабатывающего оборудования / А.Н. Иноземцева, Л.А. Васин, А.В. Анцев // Известия ТулГУ. Технические науки. — 2012. — № 1. — С. 410—417.
3. Искандарян Р.А. Организационная структура продвижения ТРМ / Р.А. Искандарян // Методы менеджмента качества. — 2010. — № 10. — С. 8—11.
4. Искандарян Р.А. Роль проектных групп в ТРМ / Р.А. Искандарян // Методы менеджмента качества. — 2011. — № 8. — С. 10—14.

ИНТЕГРАЦИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЦЕЛЕВЫХ ЗАТРАТ: TARGET-COSTING И ACTIVITY-BASED COSTING

Верин Сергей Владимирович

*магистрант 1 курса, отделение экономики предприятий
ФГАОУ ВПО Казанский (Приволжский) федеральный университет
Институт экономики и финансов,
РФ, Республика Татарстан, г. Казань
E-mail: 1231100@mail.ru*

Target costing (далее ТС) — это методика, которую можно определить как инструмент управления затратами, целью которого является снижение себестоимости продукции на протяжении всего жизненного цикла.

ТС предполагает установление целевой себестоимости, путем вычитания желаемой прибыли из конкурентоспособной рыночной цены. Растянутое, но полное определение ТС можно изложить в следующем предложении. Target costing — это упорядоченный процесс определения и установления полной себестоимости, с которой желаемый продукт, с установленной функциональностью, характеристиками и качеством, будет производиться с целью получения желаемой прибыли с предполагаемой ценой продажи на протяжении определенного периода времени в будущем [2].

Данное определение охватывает основные понятия: производство продукции должно быть основано на точной оценке желания и потребности клиентов в различных сегментах рынка, и целевая себестоимость должна быть результатом вычитания обоснованной маржи прибыли из той цены, за которую потребители желают заплатить на стадиях внедрения и последующих стадиях.

Основная цель учета целевых затрат очень проста. Она состоит в том, чтобы позволить руководству организации эффективно управлять бизнесом на конкурентном рынке. Фактически, ТС — это превентивная мера планирования затрат, управления расходами, и метод сокращения расходов, посредством которого затраты планируются и управляются в начале цикла проектирования и разработки, а не во время последних этапов разработки и производства продукции.

Метод Activity-based costing (далее ABC) (учет затрат по видам деятельности) был разработан американскими учеными Р. Купером и Р. Капланом в конце 80-х годов и в настоящее время широко распространен на Западе как эффективная технология управления затратами.

Главное достоинство этого метода в том, что ABC определяет такие виды деятельности (процессы, операции), из-за которых возникают все виды затрат: прямые, накладные, и исследует основные носители затрат по этим видам деятельности, так называемые «драйверы» [3].

Носитель затрат (cost driver) — это своего рода база распределения затрат на определенный вид деятельности. То есть компания для каждого вида деятельности (для каждой операции), где осуществляются какие-либо затраты, устанавливает свой «драйвер».

Например, в подразделении компании по продаже ноутбуков определены следующие виды деятельности и соответствующие им «драйверы» (таблица 1).

Таблица 1.

Пример носителей затрат по видам деятельности

Вид деятельности	Драйвер
расход материалов на корпус	площадь корпуса
расход электроэнергии на производство деталей	время работы машин и оборудования, машино-часы
контроль качества произведенных ноутбуков	количество проверок

Очевидно, что виды деятельности и соответствующие им драйвера будут индивидуальны для каждой компании.

Традиционно затраты по данным операциям относились бы на конечный продукт с помощью такой базы распределения, как объем производства. Это искажает реальную ситуацию, и такая информация была бы недостоверной для принятия управленческого решения.

Можно выделить несколько этапов методики ABC [1]:

1. определить основные виды деятельности (операции);

2. для каждого вида деятельности, определенных на первом этапе, определить пулы затрат (группировка отдельных статей затрат: прямые затраты относят на определенный вид деятельности, косвенные (например, освещение, отопление) — на несколько видов деятельности);

3. определить драйверы затрат для каждого вида деятельности;

4. определить затраты на единицу драйвера затрат — ставку драйвера: пул затрат / драйвер.

Например: в год по расходу электроэнергии общая сумма затрат 800 000 руб., время работы оборудования – 8 000 часов, отсюда ставка драйвера = $800\,000 / 8\,000$ часов = 100 руб. в час;

5. применить ставку драйвера к объекту затрат (к детали): если на производство одной детали требуется 3 часа, то $3 * 100 = 300$ руб. (затраты на электроэнергию, относимые на производимую деталь).

Благодаря методу ABC организация вполне обоснованно устанавливает себестоимость продукции, деятельности или услуги. Это поможет компании принять решение на основе полученной информации:

- определить и устранить продукцию и услуги, которые являются нерентабельными, и снизить цену переоцененной продукции;

- определить и устранить технологические процессы, являющиеся неэффективными, а также выделить более эффективные методы и пути производства продукции и оказания услуг.

Интеграция методик ТС и ABC

Если при методике ТС осуществляется сокращение целевой себестоимости преимущественно путем оптимизации прямых затрат (материалов, заработной платы), то при интеграции методик ТС и ABC осуществляется поиск резервов сокращения себестоимости еще и в косвенных затратах: административных, управленческих, обслуживающих (например, затраты на планирование сбыта, затраты потребителей, каналов сбыта).

Но метод ABC вносит и свой при этом минус. Нельзя точно определить, какая сумма управленческих затрат соотносится на определенный вид

продукции. Но в то же время метод ABC позволяет провести комплексный анализ затрат, что дает преимущество для принятия управленческих решений по оптимизации прямых и косвенных затрат. ABC помогает увидеть, что произойдет с косвенными затратами, если изменятся прямые. Например, горнодобывающая компания решает приобрести дорогостоящий экзоскелет для ускоренного процесса добычи ресурсов, причем один рабочий в экзоскелете заменяет собой 5—6 человек. В этом случае, сокращаются материальные затраты и затраты на заработную плату, но резко увеличиваются косвенные расходы, что увеличит себестоимость продукции. И, возможно, наиболее лучший и дешевый вариант будет оставить ручной труд.

После того как новый продукт запущен в производство, потенциал сокращения затрат на продукт на перспективу быстро падает. Оптимизацию затрат нужно предусмотреть на ранних стадиях жизненного цикла продукта. Для достижения этого может быть использована интеграция методов ABC и TC.

Следующий пример покажет, как данные ABC могут быть использованы для TC при отнесении на конечный продукт накладных затрат по оборудованию.

Компания «Sumsang» производит видеокарты примерно одинаковой мощности для стационарного компьютера и ноутбука. Для этого осуществляются две операции: проделывание отверстий в видеокарте и подсоединение к ней микропроцессора (таблица 2).

На каждое отверстие уйдет 6 минут, а на подсоединение одного микропроцессора потребуется 12 минут.

За один месяц затраты на оборудование для проделывания отверстий оцениваются в 100 000 долл. (целевые затраты), время работы оборудования за этот срок 8 000 минут.

То есть ставка драйвера равна 12,5 долл. в мин. ($100\,000 / 8\,000$)

Целевые затраты на оборудование по работе с микропроцессорами оцениваются в 400 000 долл., время работы оборудования при этом обойдется в 40 000 минут. Ставка драйвера 10 долл. в мин.

Таким образом, наши целевые затраты по каждому виду деятельности составляют соответственно:

$6 * 12,5 = 75$ долл. и $12 * 10 = 120$ долл. Что в итоге дает 195 долл. (целевая себестоимость видеокарты)

Плановая мощность оборудований за месяц: 80 000 отверстий и 10 000 микропроцессоров.

Таким образом, стоимость операции по созданию одного отверстия равна 1,25 долл. ($100\ 000 / 80\ 000$), а стоимость операции по подсоединению микропроцессора 40 долл. ($400\ 000 / 10\ 000$).

Видеокарты для стационарного компьютера (PC)

Для одной видеокарты потребуется проделать 60 контактных микроотверстий и подсоединить к ней три микропроцессора.

Плановые затраты по этой видеокарте: $60 * 1,25 + 40 * 3 = 195$ долл.

Видеокарты для ноутбука

Для одной видеокарты потребуется проделать 30 контактных микроотверстий и подсоединить к ней четыре микропроцессора.

Плановые затраты по этой видеокарте: $30 * 1,25 + 40 * 4 = 197,5$ долл.

Таблица 2.

Пример интеграции методов ТС и ABC

Операции	Целевая себестоимость видеокарты по ТС, долл.	Плановая себестоимость видеокарты для PC, долл.	Плановая себестоимость видеокарты для ноутбука, долл.
Создание отверстий	$12,5 \$ * 6 \text{ мин} = 75 \$$	$60 \text{ отв.} * 1,25 \$ = 75 \$$	$30 \text{ отв.} * 1,25 \$ = 37,5 \$$
Подсоединение микропроцессора	$10 \$ * 12 \text{ мин} = 120 \$$	$3 \text{ микропроц.} * 40 \$ = 120 \$$	$4 \text{ микропроц.} * 40 \$ = 160 \$$
Общи затраты	$75 \$ + 120 \$ = 195 \$$	$75 \$ + 120 \$ = 195 \$$	$37,5 \$ + 160 \$ = 197,5 \$$

Таким образом, используя интеграцию методик ТС и ABC, накладные затраты по оборудованию, отнесенные по видам операций на конечный

продукт, сравниваются с целевыми затратами. Так ТС помогает ABC выявить отклонения между плановыми и целевыми затратами, как это видно в нашем примере в отношении себестоимости видеокарты для ноутбука, где отклонения составили 2,5 долл. И, соответственно, далее будет приниматься решение, по какой именно операции (виду деятельности) это отклонение будут устранять.

Список литературы:

1. Пацуков С.М. ABC-метод как инструмент управления затратами бизнес-процесса предприятия // Сборник научных публикаций Международной конференции «Студенческий научный форум», 2012.
2. Duygu Celayir Target-costing based on the Activity-based costing method and a model proposal // European scientific journal. 2013. № 4.
3. Farideh Faraji The activity-based costing and target-costing as modern techniques in determination of product cost // International research journal of applied and basic sciences. 2013. № 6.

**РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ
И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА
В ООО «УНЫШ» ЕРМЕКЕЕВСКОГО РАЙОНА
РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

Галиуллина Айгуль Абузаровна

*студент кафедры бухгалтерского учета
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа
E-mail: aigulgaliul@rambler.ru*

Хабиров Гамир Ахметгалеевич

*научный руководитель, д-р экон. наук,
профессор кафедры бухгалтерского учета и анализа
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства. В нем синтезируются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. Снижение себестоимости — одна из первоочередных и актуальных задач любого общества, каждой отрасли предприятия. От уровня себестоимости зависят, сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платежеспособность темпы расширенного воспроизводства, уровень цен на сельскохозяйственную продукцию.

Основными факторами, формирующими себестоимость производства зерна являются затраты на 1 га по возделыванию зерновых культур и их урожайность [2].

Из данных таблицы 1 видно, что в ООО «Уныш» себестоимость производства зерна в 2013 г. по сравнению с 2012 г. повысилась на 33,2 руб., в том числе в результате уменьшения затрат на 1 га она снизилась на 51,9 руб., а снижение урожайности зерновых культур привело к её повышению на 85,10 руб.

Таблица 1.

Анализ влияния основных факторов на себестоимость 1 ц зерна

Культуры	Затраты на 1 га, руб.		Урожайность, ц/га		Себестоимость 1 ц пр-ции, руб.			Отклонение в расчете на 1 ц, руб.		
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г.	условная	2013 г.	всего	В т.ч. За счет изменения	
									затрат	урожди
Зерновые	2900	2500	7,7	6,1	376,6	324,7	409,8	33,2	-51,9	85,1

В целях выявления причин повышения себестоимости производства зерна нами выполнен анализ изменений затрат на 1 га зерновых культур по основным статьям затрат.

Таблица 2.

Анализ затрат на 1 га зерновых по статьям калькуляции

Статьи затрат	Затраты на возделывание						Усл. з-ты	Отклонение затрат на 1 га, руб.		
	2012 г.			2013 г.				всего	в т.ч. за счет изменения	
	Кол-во, чел.-ч, ц	Оплата 1 чел. - ч. и ст-сть 1 ц, руб.	Сумма, руб.	Кол-во, чел.-ч, ц	Оплата 1 чел. - ч. и ст-сть 1 ц, руб.	Сумма, руб.			кол-ва	оплаты (ст-сти)
Оплата труда и страховые взносы	2,9	231	675,4	3,9	202	779,9	891,6	104,5	216,2	-111,7
Семена и посадочный материал	1,3	380,1	501,7	1,3	298,8	376,5	478,9	-125,2	-22,8	-102,4
Удобрения минеральные и органические	х	х	-	х	х	39,9	х	-	х	х
Затраты по содержанию ОС	х	х	250	х	х	207,2	х	-42,8	х	х
Прочие затраты	х	х	582,7	х	х	562,6	х	-20,1	х	х
Затраты - всего	х	х	2011	х	х	1968	х	-43	х	х

Из данных таблицы 2 видно, что затраты на 1 га возделывания зерновых культур увеличились в 2013 г. по статье оплата труда и страховые взносы на 104,5 руб. в основном за счет роста трудоемкости производства, а по остальным статьям затраты уменьшились.

Следовательно, основным направлением снижения себестоимости производства зерна в исследуемой организации является увеличение объема его производства за счет повышения зерновых культур на основе совершенствования структуры их посевов, недопущения гибели посевов, более полного использования земельных ресурсов и ликвидации потерь при уборке урожая.

Расчет резерва увеличения производства зерна на основе совершенствования структуры посевных площадей путем увеличения доли более высокоурожайных зерновых культур приведен в таблице 3.

Таблица 3.

**Подсчет резервов увеличения объема производства зерна
за счет улучшения структуры посевов**

Культура	Структура посева, %		Посевная площадь, га		Фактическая урожайность в сред. за 3 года с 1 га, ц	Объем произ-ва при структуре посевов, ц	
	факт.	возмож.	факт.	возмож.		факт.	возмож.
Озимые зерновые	27	22	275	200	8,8	2217	3200
Яровые зерновые	63	73	502	617	5,9	2512	5359
Подсолнечник	10	5	170	130	3	697	497
Всего	100	100	947	947	-	5426	9056

По данным таблицы 3 видно, что при увеличении удельного веса яровых зерновых культур до 73 % за счет сокращения других культур объем производства зерна увеличится на 3630 ц.

За счет ликвидации гибели посевных площадей в размере 130 га, резерв увеличения выхода продукции составляет 1599 ц или на сумму 766 тыс. руб.

Далее рассчитаем резерв увеличения производства зерна за счет более полного использования земельных ресурсов, который приведен в таблице 4.

Таблица 4.**Подсчет резервов увеличения производства продукции за счет более полного использования земельных ресурсов**

Мероприятие	Культура	Площадь, га	Урожайность, ц/га	Цена, руб	Резерв увеличения производства продукции	
					ц	тыс. руб.
Осушение болот	Зерно	117	6,1	479	714	342

По данным таблицы 4 видно, что при осушении болот, резерв увеличения производства продукции составит 714 ц на сумму 342 тыс. руб.

Таблица 5.**Резерв за счет ликвидации потерь при уборке урожая**

Культуры	Площади убранные позднее сроков, га	Урожайность, ц/га		Цена 1 ц зерна	Резерв увелич-я выхода прод.		
		при уборке в срок	при поздней уборке		1 га, ц	Всего	
						ц	тыс. руб
Озимые зерновые	30	12,3	7,4	465	9,9	297	138
Яровые зерновые	70	6,2	4,3	479	1,9	133	64
Итого	120	х	х	х	х	430	202

Исходя данных таблицы 5 видно, что резерв увеличения производства зерна за счет ликвидации потерь при уборке урожая составит 430 ц или 202 тыс. руб.

Общий объем резервов увеличения производства зерна составит 6373 ц.

Резерв снижения себестоимости производства зерна приведен в таблице 6.

Таблица 6.**Резерв снижения себестоимости производства зерна**

Показатели	2013 г.	Расчет	Резерв
Затраты на производство, тыс. руб.	1907	2135	228
Общий объем производства, ц	4729	11102	6373
Себестоимость единицы продукции, руб.	403,26	322,52	-80,74

В результате использования резервов увеличения объема производства можно было снизить себестоимость 1 ц зерна с 403,26 до 322,52.

При этом сумма дополнительной прибыли составит 56,37 тыс. руб., а уровень рентабельности производства зерна повысится с 18,8 % до 48,5 %, или на 29,7 п.п.

Список литературы:

1. Абрамов Н.В. Анализ доходов и расходов в с/х предприятии [Текст]//Учет в с/х — 2009. — № 11. — с. 14—16.
2. Краснобокая И.А. Анализ формирования себестоимости продукции производственного предприятия с использованием многофакторных экономических моделей [Текст] / И.А. Краснобокая // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 5. — с. 38—46.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / М.: ИП «Экоперспектива», 2009 г.

**ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ
ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ
В НЕФТЯНОМ СЕКТОРЕ РФ
И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ**

Жигулина Екатерина Павловна

*студент 3 курса, факультет экономики и управления
РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина,
РФ, г. Москва
E-mail: zhigulina.ep@mail.ru*

На сегодняшний день нефть является одним из основных источников энергии и имеет архиважное значение для российской экономики, потому как обеспечивает значительную долю поступлений в бюджетную систему Российской Федерации. В связи с непрерывным ростом мировой экономики объем потребления нефти (как в качестве энергетического ресурса, так и в качестве сырья для химической промышленности) также постоянно возрастает. Поэтому нефть является очень значимым объектом в международной торговле; соответственно, остро встает вопрос об уровне цен на нефть, играющих в рыночном механизме ключевую роль.

Современный рынок нефти представляет собой один из самых непрозрачных и трудно прогнозируемых рынков. Единой равновесной цены на нефть не существует по причине большого количества различных нефтяных марок; разнородности затрат производителя на ее добычу: заработную плату и амортизацию, геологоразведку и разработку месторождений, бурение и добычу нефти, транспортировку, хранение и прочие расходы [1, с. 8]. Безусловно, основными факторами, влияющими на цену нефти (как и любого другого товара), являются спрос и предложение на нефть. Но стоимость нефти не полностью определяется балансом спроса и предложения, а зависит и от других факторов. Причем различные факторы имеют разнонаправленное влияние на уровень цены. Одни способствуют краткосрочному или долгосрочному ее снижению, другие же — повышению.

Однако для нефтяной отрасли характерным и немаловажным является тот факт, что цены на нефть в России формируются далеко не по правилам рынка, а находятся под влиянием трансфертного ценообразования.

Трансфертное ценообразование представляет собой деятельность по установлению в хозяйственных операциях между различными подразделениями единой компании или между участниками единой группы компаний «внутренних» цен, существенно отличающихся от цены на аналогичный продукт, установившейся на открытом рынке. Такие сделки часто называют «контролируемыми», а цены — «внутрикорпоративными» [4].

Применение трансфертного ценообразования возможно тогда, когда внутри компании продукция одних предприятий служит сырьем для других, что дает им возможность осуществлять куплю-продажу «в обход» рыночных цен, использовать сильно заниженные их значения. Такая политика компании способствует снижению размера налогооблагаемой прибыли, а значит и снижению выплачиваемых ей налогов.

Применение трансфертных цен присуще, в первую очередь, вертикально интегрированным нефтегазовым компаниям (ВИНК), включающим в себя все стадии: от геологоразведочных работ до сбыта готовой продукции потребителям.

Тот факт, что цены на нефть формируются преимущественно внутри самих ВИНК, позволяет компаниям продавать сырье по заниженным ценам своим же дочерним предприятиям для снижения стоимости реализованной продукции, которая влияет на размер налога на прибыль. Часть приобретенной нефти затем экспортируется, а оставшаяся часть обычно не продается на свободном рынке, а поставляется на нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ), предпочтительно принадлежащие этой же ВИНК, так как компании предпочитают загружать свои нефтеперерабатывающие мощности собственной нефтью. Таким образом, торговля нефтью между вертикально интегрированными компаниями (уже по рыночным, а не по корпоративным ценам) сведена к минимуму.

При экспорте нефти для снижения налогового бремени используется следующая схема: собственное добывающее предприятие ВИНК реализует сырую нефть по очень заниженным ценам собственным же предприятиям, расположенным в зоне льготного налогообложения (оффшорным предприятиям). Вся эта деятельность осуществляется с целью последующей перепродажи этой нефти другим потребителям, однако уже по реальным ценам, ведь льготы оффшорного предприятия позволяют платить минимум налогов даже при достаточно высоком уровне прибыли [2, гл. 1. 2. 4.4].

Для того, чтобы определить степень применения трансфертных цен, можно рассчитать долю налоговых отчислений компании, приходящуюся на 1 тонну добываемой ею нефти.

Таблица 1.

**Удельные налоговые платежи ведущих нефтегазовых компаний [3]
(руб./т.)**

Нефтяные компании	Доля налогов на тонну нефти	
	1999 г.	2000 г.
ОАО "Лукойл"	631,4	1185,2
в федеральный бюджет	368,6	673,3
в региональный бюджет	262,9	448,4
ОАО "Сургутнефтегаз"	1055,9	2030,0
в федеральный бюджет	428,2	805,4
в региональный бюджет	547,9	1074,7
ОАО "Роснефть"	928,6	1689,9
в федеральный бюджет	318,3	585,2
в региональный бюджет	396,8	773,0
ОАО "Славнефть"	529,4	975,6
в федеральный бюджет	201,7	358,0
в региональный бюджет	58,8	195,0

Как видно из данных таблицы, ОАО «Сургутнефтегаз» в меньшей степени применяет трансфертное ценообразование, нежели остальные компании. Удельные налоговые платежи ОАО «Сургутнефтегаз» в региональный бюджет (в который выплачивается налог на прибыль) даже превышают уровень

платежей в федеральный бюджет (в 2000 году: 1074,7 руб./т. по сравнению с 805,4 руб./т.). Столь высокая доля региональных налогов свидетельствует о том, что прибыль компании не была занижена искусственно путем применения внутрикорпоративных цен.

В ОАО «Роснефть» также наблюдается превышение региональной доли налогов над федеральной (в 2000 году: 773 руб./т. в сопоставлении с 585,2 руб./т.). И, несмотря на то, что компания не имеет такую высокую долю налоговых выплат на тонну добытой нефти, как ОАО «Сургутнефтегаз», однако опережает остальные ВИНК. Налоги на 1 тонну продукции, которые выплатили ОАО «Лукойл» и ОАО «Славнефть» существенно ниже, причем доля налогов в региональные бюджеты явно меньше доли налогов в федеральный бюджет.

К сожалению, государство вплоть до настоящего времени не обладает действенными механизмами для борьбы с трансфертным ценообразованием, поэтому не представляется возможным увеличить уровень налоговых отчислений в бюджет. Кроме того, выявить и оценить масштабы использования трансфертных цен нефтяными компаниями тоже достаточно сложно.

Если учесть, что ВИНК в России на сегодняшний день принадлежит весьма и весьма существенная доля рынка, а свободный рынок нефти в России крайне невелик; а также то, что бюджет страны во многом составляют как раз налоговые поступления от продажи нефти, то вполне очевидно, что трансфертное ценообразование влечет за собой колоссальное снижение доходов в бюджет. Для субъектов РФ эта проблема особенно значима ввиду того, что именно регионы из-за трансфертного ценообразования недополучают часть поступающего в их бюджеты налога на прибыль.

Поэтому совершенно очевидно, что в нефтяном секторе необходимо не только грамотное управление системой ценообразования и ее регулирование, но важен также и контроль непосредственно за самим уровнем цен на нефть.

Правительства некоторых государств в своей деятельности придерживаются принципа, согласно которому налогооблагаемая прибыль компании

может быть повышена до того уровня, который бы имела при реализации нефти не собственным, а иным предприятиям.

В России же сегодня остро стоит вопрос о необходимости реформирования налоговой системы, о повышении эффективности сбора налогов, о разработке и принятии новых законов, которые позволят если не устранить, то хотя бы свести к минимуму уровень применения внутрикорпоративных цен на нефть.

В настоящее время для решения проблемы трансфертного ценообразования Правительством Российской Федерации разработан и вносится законопроект «О рыночном ценообразовании на нефть и нефтепродукты в Российской Федерации».

В законопроекте устанавливается, что при торговле нефтью на территории Российской Федерации используются следующие индексы цен:

- индексы цен сопоставимых зарубежных рынков;
- индексы цен внебиржевых сделок;
- индексы биржевых цен [5].

Согласно данному законопроекту предполагается создание Биржевого комитета для развития биржевой торговли нефтью, регистрация всех внебиржевых сделок на товарных биржах, а также установление определенных стандартов раскрытия информации.

Вполне очевидно, что при внедрении вышеизложенных стандартов ВИНК будет намного сложнее применять трансфертное ценообразование, поскольку продажа нефти по заниженным ценам, продажа ее через оффшоры будет являться нарушением законодательства РФ. Равно как и стремление компаний реализовать нефть «в обход» биржи, через собственные предприятия, будет нарушением предложенного законопроекта.

Подводя итог, следует отметить, что планируемое внедрение новых правил нацелено на продолжение усиления налогового бремени на предприятия нефтегазового сектора. Но, тем не менее, вступление в силу законопроекта «О рыночном ценообразовании на нефть и нефтепродукты в Российской Федерации»

Федерации» позволило бы в значительной степени решить проблему трансфертного ценообразования в нефтяном секторе России.

Список литературы:

1. Мировой рынок нефти : аналит. обзор, авг. 2011, Внешпромбанк, 2011. — 8 с.
2. Полякова Л.Е. Совершенствование системы налогообложения Российских малых нефтедобывающих компаний: Дисс. ... канд. экон. наук. М., 2007. — гл. 1.2.4.4.
3. Токарев А.Н. Влияние институциональных условий на реализацию социально экономических выгод освоения недр (на примере нефтегазовых ресурсов): Дисс. ... докт. экон. наук. Новосибирск, 2007. — С. 45—46.
4. Торговля с самим собой. Трансфертное ценообразование: сб. компании Roche & Duffay [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.roche-duffay.ru/articles/transfer_pricing_2008.htm (дата обращения: 5.05.2014).
5. Проект Федерального Закона «О Рыночном ценообразовании на нефть и нефтепродукты в РФ» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/21298.html> (дата обращения: 24.04.2014).

**ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НЕФТЕКАМСКОГО
ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ —
ФИЛИАЛА ГУП «БАШАВТОТРАНС»
РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

Закирянова Ляйсан Мадехатовна

*студент 6 курса, кафедра управления социально-экономическими системами
УдГУ,*

РФ, г. Ижевск

E-mail: lyaisan.zakiryanova@mail.ru

Макаров Александр Михайлович

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор УдГУ,
РФ, г. Ижевск*

Повышение роли и значения финансов предприятия обусловлено следующими причинами. Во-первых, повышается роль и возрастает сложность финансовых отношений предприятия. Во-вторых, в финансовых отношениях заложены значительные возможности повышения эффективности работы предприятия за счет повышения заинтересованности работников структурных подразделений в общих результатах деятельности предприятия.

Каждая из групп финансовых отношений имеет свои особенности и сферу применения, методы реализации. Однако все они носят двусторонний характер, и их материальную основу составляет движение денежных средств, благодаря использованию которых формируются денежные потоки, что определяет актуальность выбранной темы.

Целью данной статьи является разработка методических рекомендаций по совершенствованию финансовых взаимоотношений Нефтекамского ПАТП — филиала ГУП «Башавтотранс» РБ в рыночных условиях.

Практическая значимость работы обусловлена и заключается в разработке методических рекомендаций по совершенствованию взаимодействия предприятия, реализация которых позволяет повысить эффективность взаимодействия предприятия, а также будет направлена на сокращение финансовых затрат в процессе осуществления финансово-хозяйственной

деятельности. Рекомендации в данной работе для предприятия были заслушаны и обсуждены в дирекции предприятия с приглашением всех главных специалистов и взяты на учет для внедрения в практику деятельности предприятия, что повысит финансовые показатели. Сформированные автором отдельные положения, выводы и рекомендации докладывались как на всероссийских, так и международных конференциях.

ГУП «Башавтотранс» РБ является коммерческой организацией, не наделенной правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником и находится в ведомственном подчинении Государственного комитета РБ по строительству, архитектуре и транспорту. ГУП «Башавтотранс» имеет 39 филиалов. Одним из таких филиалов является Нефтекамское пассажирское автотранспортное предприятие (Нефтекамское ПАТП).

Нефтекамское ПАТП является обособленным подразделением ГУП «Башавтотранс». Филиал имеет отдельный баланс, текущий счет в банке, круглую печать и осуществляет свою деятельность от имени создавшего его унитарного предприятия.

Нефтекамское ПАТП создано в целях удовлетворения общественных потребностей в результате его деятельности и получения прибыли. Для достижения целей, предприятие осуществляет в установленном законодательством РФ и РБ порядке следующие виды:

1. осуществляет перевозки грузов предприятий и граждан, в том числе межрегиональные и междугородные;
2. осуществляет перевозки пассажиров, в том числе: социальные перевозки по городским и пригородным маршрутам; перевозки маршрутных и легковых такси; заказные, туристические перевозки;
3. организует техническое обслуживание, ремонт и хранение транспортных средств;
4. осуществляет анализ и прогнозирование развития автотранспортных перевозок грузов и пассажиров;

5. производит предрейсовый, послерейсовый и междурейсовый медицинский осмотр водительского состава и т. д.

Предприятие не вправе осуществлять виды деятельности, не предусмотренные уставом, кроме деятельности, направленной на создание объектов социально-культурного назначения и строительство жилья в целях обеспечения потребностей работников предприятия [3].

Нефтекамское ПАТП строит свои отношения с другими организациями и гражданами во всех сферах хозяйственной деятельности на основе договоров соглашений, контрактов и свободно в выборе предмета и содержания договоров и обязательств, любых форм хозяйственных взаимоотношений, которые не противоречат законодательству РФ и РБ.

Предприятие устанавливает цены и тарифы на все виды производимых работ, услуг, выпускаемую и реализуемую продукцию в соответствии с нормативными правовыми актами РФ и РБ. Нефтекамское ПАТП осуществляет и другие права, не противоречащие законодательству РФ и РБ, целям и предмету деятельности предприятия, несет обязанности, может быть привлечено к ответственности по основаниям и в порядке, установленном законодательством РФ и РБ.

Предприятие обязано:

1. обеспечивать своевременно и в полном объеме выплату работникам заработной платы и иные выплаты, проводить индексацию заработной платы в соответствии с действующим законодательством РФ и РБ;

2. выполнять утвержденные в установленном порядке основные экономические показатели деятельности предприятия;

3. обеспечивать гарантированные условия труда, безопасность труда и меры социальной защиты своих работников;

4. осуществлять оперативный и бухгалтерский учет результатов финансово-хозяйственной деятельности, вести статистическую отчетность, отчитываться о результатах деятельности и использовании имущества

с предоставлением отчетов в порядке и сроки, установленные законодательством РФ и РБ;

5. представлять для утверждения в Государственный комитет РБ по строительству, архитектуре и транспорту бухгалтерскую отчетность и отчеты по утвержденным формам в установленные сроки и т. д. [3].

Структура управления Нефтекамского ПАТП представлена на рис. 1.

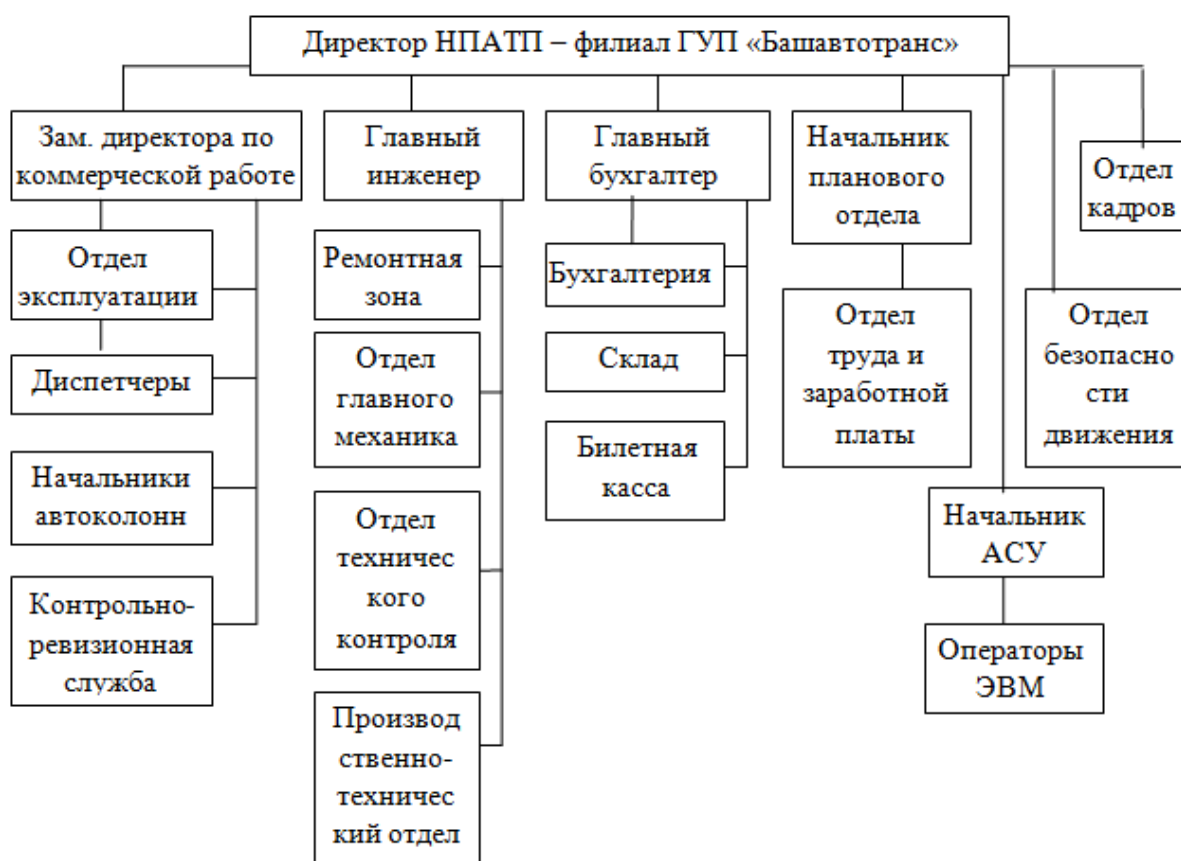


Рисунок 1. Структура управления Нефтекамского ПАТП

Директор и главный бухгалтер Нефтекамского ПАТП назначается приказом генерального директора ГУП «Башавтотранс». Остальные специалисты назначаются приказом директора Нефтекамского ПАТП.

В прямом подчинении у директора находятся руководители планового отдела, отдела кадров, отдела по безопасности движения и технике безопасности, начальник АСУ, главный бухгалтер, главный инженер и заместитель директора по коммерческой работе.

Рациональная организация перевозок, высокий уровень обслуживания пассажиров и эффективное использование транспортных средств обеспечивается, прежде всего службой эксплуатации, которая в связи с этим является ведущей службой на АТП. Служба эксплуатации реализует работу всех служб и отделов; результаты ее деятельности определяют основные экономические показатели, и отражаются на работе всего коллектива АТП. В состав службы эксплуатации входят автобусные колонны, диспетчерская служба, контрольно-ревизионная служба.

Эффективность работы Нефтекамского ПАТП во многом зависит от технического состояния подвижного состава и оснащенности производственно-технической базы предприятия. Для выполнения этих задач в ведении ремонтной зоны, возглавляемой главным инженером предприятия, находятся гараж и мастерские, в составе которых имеются производственные участки и бригады по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава.

В соответствии со стоящими задачами производственно-техническая служба включает в себя отдел главного механика, производственно-технический отдел, отдел технического контроля и ремонтные мастерские, которые выполняют весь комплекс работ по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава. Этими отделами руководят начальники, подчиненные главному инженеру.

Плановый отдел Нефтекамского ПАТП активно участвует в составлении плана повышения эффективности производства и контроле за его выполнением, определяет экономическую эффективность организационно-технических мероприятий, выдвигает перед руководителями эксплуатационной и технических служб отдельные задачи, связанные с совершенствованием транспортного процесса и лучшим использованием подвижного состава. В структуре планового отдела предусмотрена группа организации труда и заработной платы, которая разрабатывает предложения по улучшению организации труда шоферов, ремонтных и других рабочих предприятия.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель предприятия. Порядок движения и обработки первичных документов регулируется графиком документооборота, который подлежит обязательному утверждению генеральным директором ГУП «Башавтотранс» РБ.

Таким образом, можно с полной уверенностью сказать, что структура управления Нефтекамского ПАТП — линейно-функциональная, так как все перечисленные выше должностные позиции группируются в организационные звенья по признаку выполняемых ими функций. Данная структура наиболее централизованная из всех форм организационных структур и одновременно она является наиболее простой в построении — за счет однозначности цепочки команд и официальных линий коммуникации. Кроме того, данная структура управления неплохо зарекомендовала себя на данном предприятии и в полной мере устраивает руководство Нефтекамского ПАТП, поскольку отвечает целям и задачам организации.

В Нефтекамском ПАТП используют следующие формы бухгалтерской отчетности: Бухгалтерский баланс; Отчет о прибылях и убытках; Отчет об изменениях капитала; Отчет о движении денежных средств и Пояснения к бухгалтерскому балансу.

ГУП «Башавтотранс» РБ и входящие в его состав филиалы составляют бухгалтерскую отчетность: промежуточную за месяц, квартал; годовую отчетность. ГУП «Башавтотранс» РБ представляет квартальную и годовую бухгалтерскую отчетность в Федеральную налоговую службу; Государственный комитет Республики Башкортостан по транспорту и дорожному хозяйству; Министерство имущественных отношений по РБ; в органы статистики:

- квартальную отчетность в срок до 30 числа месяца следующего за отчетным кварталом;
- годовую отчетность в течение 90 дней по окончании года.

Сводная отчетность составляется ГУП «Башавтотранс» РБ, включая бухгалтерскую отчетность его филиалов. Сводная годовая бухгалтерская отчетность представляется учредителю головной организации — Министерству имущественных отношений РБ не позднее 30 июня следующего за отчетным годом. Также директор Нефтекамского ПАТП ежегодно отчитывается на собрании перед своими работниками по показателям деятельности предприятия.

В настоящее время в ГУП «Башавтотранс» РБ в силу того, что в состав предприятия входит большое количество подразделений производится составление доходов и расходов по каждой службе, значения бюджетов затем суммируются и учитываются в сводном бюджете. В связи с чем возникает также такая проблема финансового контроля в ГУП «Башавтотранс» как развитие внутреннего контроля и сбор данных со всех филиалов.

Таким образом, Нефтекамское ПАТП является одним из главных автоперевозчиков в городе Нефтекамск. От его стабильной, эффективной работы во многом зависит деятельность всех отраслей экономики. С другой стороны – социальная значимость предприятия, осуществляющая перевозки пассажиров различных категорий, отвечающая системе современных услуг перевозок, на уровне мировых стандартов, главными качествами которой являются надежность, профессионализм, безопасность.

В таблице 1 представлены сведения о численности работников Нефтекамского ПАТП по категориям. Всего работающих в 2013 г. составляло 536 человек, что по сравнению с 2012 годом меньше на 4,8 %.

Руководство Нефтекамского ПАТП понимает, что грамотный, высококвалифицированный и высоко мотивированный персонал играет ключевую роль в увеличении стоимости компании. Именно поэтому в компании уделяется большое внимание подбору высококвалифицированного персонала, продолжению роста его квалификации и мотивации.

Таблица 1.**Сведения о численности работников Нефтекамского ПАТП по категориям**

Наименование категории	Численность, человек		
	2011	2012	2013
Всего по предприятию	589	563	536
Водители, всего	241	233	230
Кондукторы	163	157	153
Ремонтно-вспомогательные рабочие	111	104	95
в том числе: основные	57	53	50
вспомогательные	21	16	15
прочие	33	35	30
Неосновная деятельность	19	19	8
ИТР и служащие	51	50	50
Внештатные работники	4	—	—

В Нефтекамском ПАТП разрабатывается коллективный договор на период 2012—2014 гг. Согласно действующему коллективному договору оплата труда работников предприятия отражена в разделе 3 «Оплата труда».

Заработная плата каждого работника Нефтекамского ПАТП зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества, качества затраченного труда и состоит из должностного, выплат стимулирующего и компенсационного характера.

В Нефтекамском ПАТП применяются две основные формы оплаты труда — повременная и сдельная.

Положения о системах и формах оплаты труда, о премировании для конкретной категории работников разрабатываются каждым филиалом в соответствии с трудовым законодательством, настоящим коллективным договором, локальными нормативными актами ГУП «Башавтотранс» РБ и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Премии за производственные результаты деятельности начисляются на тарифную ставку (должностной оклад) с учетом доплат. В перечень доплат к тарифным ставкам и должностным окладам, на которые начисляются премии за основные результаты хозяйственной деятельности относится:

- за совмещение профессий (должностей);

- за расширение зон обслуживания или увеличение объема работ;
- за выполнение обязанностей временно отсутствующего работника.

Премия за производственные результаты деятельности начисляется за фактически отработанное время.

Также в Нефтекамском ПАТП предусмотрена выплата ежемесячных надбавок за выслугу лет работникам предприятия, которая производится дифференцированно в зависимости от стажа работы в системе ГУП «Башавтотранс» РБ в следующих размерах: при стаже работы от 5 до 10 лет размер надбавки в % к месячной тарифной ставке (окладу) составляет 10 %; при стаже работы от 10 до 15 лет — составляет 20 %; при стаже работы от 15 до 25 лет — составляет 30 %; при стаже работы свыше 25 лет — составляет 40 %.

На предприятии есть все виды доплат, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

Работникам предприятия выплачивать следующие доплаты и надбавки:

- Доплата за работу в ночное время оплачивается в размере 50 % тарифной ставки. Ночным считается время с 22 часов до 6 часов;
- Доплата работникам за работу по графику с разделением смены на две части — в размере не менее 30 % тарифной ставки за отработанное в смену время;
- Доплата наставнику за стажировку в размере 25 % тарифной ставки за время работы на линии со стажером;
- Надбавка за классность для водителя 2 класса — в размере 10 % тарифной ставки, для водителя 1 класса — 25 % тарифной ставки за все время работы в качестве водителя;
- Надбавка руководителям, специалистам и служащим за высокие достижения в труде или за выполнение особо важной работы на срок ее проведения устанавливается в размере до 50 % должностного оклада.

Также есть районный коэффициент (Уральский коэффициент в размере 15 %).

Оплату подготовительно-заключительного времени выплачивается водителям — 23 мин., кондукторам — 15 мин., в размере тарифной ставки.

Оплату времени стажировки водителя производится в размере 0,75 тарифной ставки [2, с. 71—75].

Выплату заработной платы на предприятии производится не реже чем каждые полмесяца в день, установленный правилами внутреннего трудового распорядка, в рабочее время, как правило, в месте выполнения работы в денежной форме в рублях, либо перечислять на счет в банке.

Заработная плата работникам начисляется не позднее 10-го числа каждого месяца, а аванс не позднее 25-го числа каждого месяца.

В зависимости от финансового положения, выплачиваться Работникам вознаграждение по итогам 3, 6, 9 месяцев, года, денежное поощрение к праздникам (День защитника Отечества, Международный женский день и профессиональный праздник — День работников автомобильного транспорта) и ежемесячную надбавку за непрерывный стаж работы в системе ГУП «Башавтотранс» РБ. Премия по итогам работы за 3, 6, 9 месяцев, год выплачивается Работникам, полностью проработавшим на предприятии последний квартал отчетного периода. Основанием для выплаты премии (денежного поощрения) является приказ (письмо) генерального директора.

Порядок и условия оплаты труда и материального стимулирования сотрудников предприятия осуществляется на основании положения об оплате труда водителей автобусов, вспомогательных рабочих и кондукторов.

Так, например, оплата труда кондукторов производится по сдельно-премиальной системе, согласно которому сдельная часть зарплаты кондуктора определяется исходя из количества произведенных транзакций по сдельным расценкам, установленным по каждому маршруту.

При условии качественного исполнения тарифно-квалификационных требований начисляется премия за выполнение и перевыполнение месячного плана по доходам. Месячный план выручки кондукторов определяется

как сумма сменно-суточных заданий. Премия начисляется в процентах от сданных доходов.

Оплата труда водителей автобусов производится по повременно-премиальной системе за фактически отработанное время по часовой тарифной ставке, установленной в зависимости от габаритной длины автобуса. Форма оплаты труда вспомогательных рабочих — повременно-премиальная

В таблице 2 представлены основные технико-экономические показатели деятельности Нефтекамского ПАТП.

Таблица 2.

**Анализ динамики основных технико-экономических показателей
Нефтекамского ПАТП в 2011—2013 годы**

Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение		Темп роста, %	
				2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.	2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.
1. Количество автомобилей, ед.	144	158	172	14	14	109,72	108,86
2. Коэффициент выпуска автомобилей на линию	0,65	0,72	0,86	0,07	0,14	110,77	119,44
3. Коэффициент использования пробега	0,6	0,65	0,69	0,05	0,04	108,33	106,15
4. Коэффициент использования вместимости	0,61	0,64	0,75	0,03	0,11	104,92	117,19
5. Выручка, тыс. руб.	215981	301979	290919	85998	-11060	139,82	96,34
6. Годовой фонд оплаты труда персонала, тыс. руб.	90194	96051	97539	5857	1488	106,49	101,55
7. Среднесписочная численность персонала, чел.	589	563	536	-26	-27	95,586	95,204
8. Среднемесячная зарплата 1 работника, тыс. руб.	12,76	14,22	15,16	1,46	0,94	111,44	106,61
9. Производительность труда, тыс. руб.	366,69	536,37	542,76	169,68	6,39	146,27	101,19
10. Средняя величина основных средств, тыс. руб.	50246	98986	105149	48740	6163	197	106,23
11. Фондоотдача, руб.	4,3	3,05	2,77	-1,25	-0,28	70,93	90,82
12. Средняя величина оборотного капитала, тыс. руб.	83228	97209	109693	13981	12484	116,8	112,84
13. Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, обороты	2,6	3,11	2,65	0,51	-0,46	119,62	85,21

14. Сумма чистых активов, тыс. руб.	1575	1443	7468	-132	6025	91,62	517,53
15. Полная себестоимость перевозок, тыс. руб.	213849	313519	309269	99670	-4250	146,61	98,64
16. Затратоемкость перевозок, руб.	0,99	1,04	1,06	0,05	0,02	105,05	101,92
17. Прибыль от продаж, тыс. руб.	2132	-11539	-18349	-13671	-6810	-541,2	159,02
18. Прибыль (убыток) до налогообложения, руб.	50647	213418	2861426 9	162771	2840085 1	421,38	13408
19. Чистая прибыль, руб.	7494	213321	2860807 1	205827	2839475 0	2846,6	13411

Полная себестоимость выполненных работ и оказанных услуг Нефтекамского ПАТП на протяжении всего анализируемого периода была выше объема выручки, что связано с тем, что предприятие ряду категорий граждан оказывает услуги по перевозкам по социальным тарифам, устанавливаемым государством. Убыток в 2012—2013 гг. и расходы Нефтекамского ПАТП по оказанию услуг по перевозке льготным категориям граждан был покрыт субсидиями из регионального бюджета, в результате чего НПАТП прибыль до налогообложения в 2012 году составила 213418 руб. и в 2013 году — 28614269 руб.

После уплаты налога на прибыль, Нефтекамским ПАТП была получена чистая прибыль в 2011 г. в размере 7494 руб., в 2012 г. 213321 руб. и в 2013 г. составило 28608071 руб. Увеличение прибыли благоприятно отразилось как на финансовом положении предприятия, так и на показателях рентабельности, свидетельствующих о доходности деятельности данного автотранспортного предприятия.

За 2013 год производственная программа Нефтекамского ПАТП выполнена в полном объеме с превышением плановых показателей. С января по декабрь 2013 года предприятием перевезено 17,5 млн. пассажиров. Пассажирооборот составил 174,1 млн. пассажирокилометров. Эксплуатационные показатели, благодаря проводимому на предприятии комплекса мероприятий, держатся на достаточно хорошем уровне: коэффициент использования парка к уровню 2012 года возросла на 0,04 %.

До минимума сократилось количество рейсов, выполненных с отклонением от графика движения. Регулярность движения составила 99,9 %.

Финансовые результаты Нефтекамского ПАТП по итогам 2013 года оказались выше, чем за период 2012 года. За отчетный период общий показатель объема собранных доходов, благодаря возврату междугородних перевозок возрос на 39,5 % и составил 297 162 тыс. руб. На городских перевозках собрано 128 млн. руб. доходов, что ниже показателя 2012 года на 1,2 %. На пригородных перевозках Нефтекамским ПАТП собрано 81,8 млн. руб., рос к 2012 году составил 7,9 %. На междугородних маршрутах доходы составили 77,3 млн. руб.

Сохранить рентабельность пригородных и междугородних перевозок удалось за счет увеличения среднемесячной выработки на одного работника. Производительность труда к уровню 2012 года возросла на 6,39 %.

В Нефтекамском ПАТП за 2013 год всего было введено основных средств на 84141583 руб., а выбыло на 17891240 руб. На предприятии ежегодно начисляется амортизация, так в 2013 году она составила 168283507 руб.

Анализ состояния и эффективности использования внеоборотных активов Нефтекамского ПАТП за период 2011—2013 гг. представлен в таблице 3.

Таблица 3.

Анализ состояния и эффективности использования внеоборотных активов Нефтекамского ПАТП за период 2011—2013 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, руб.	84802189	97751113	101160005
Среднегодовая стоимость машин и оборудования, транспортных средств, руб.	82953962	86751210	83928991
Срок обновления основных средств	2,51	15,40	3,37
Коэффициент выбытия	0,01	0,01	0,06
Коэффициент прироста	0,40	0,06	0,30
Коэффициент износа	0,63	0,66	0,69
Коэффициент износа машин и оборудования, транспортных средств	0,66	0,70	0,72
Фондоотдача основных средств	3,09	3,05	2,77
Фондоёмкость основных средств	0,32	0,33	0,36

По данным таблицы 3 видно, что за анализируемый период имеется тенденция увеличения коэффициента износа, что является негативным фактором в деятельности предприятия, так как основные средства подвергаются износу в связи, с чем коэффициент годности уменьшается. Также за 2013 год было обновлено 30 % основных средств, а выбыло всего лишь 6 %, что является положительной динамикой.

Руководству Нефтекамского ПАТП необходимо обратить особое внимание на степень изношенности используемых, а также приобретаемых основных средств. Наиболее эффективный путь обновления основных средств — лизинг. Хотя предприятие и использует лизинг в качестве финансового инструмента привлечения основных средств, но этого недостаточно, так как изношенность основных средств уже по состоянию на 2013 год составляет 69 % и из года в год этот показатель имеет тенденцию к увеличению. А изношенность машин и оборудования, транспортных средств по состоянию на 2013 год составляет 72 %, что также имеет тенденцию к увеличению.

Финансовые взаимоотношения Нефтекамского ПАТП можно сгруппировать по следующим направлениям:

- между предприятием и их работниками при выдаче заработной платы, взыскании штрафов и компенсаций;
- возникающие между учредителями в момент создания предприятия при формировании уставного капитала;
- между предприятием и поставщиками;
- между предприятием и покупателями;
- между предприятием и ГУП «Башавтотранс» РБ;
- между предприятием и финансовой системой государства при уплате налогов и других обязательных платежей в бюджеты разных уровней;
- между предприятием и банком ООО «ПромТрансБанк»;
- между предприятием и лизинговой компанией «Уралсиб»;
- между предприятием и страховой компанией ООО «Росгосстрах».

Основными поставщиками на республиканском уровне для Нефтекамского ПАТП за период 2011—2013 годы являлись: Башкирнефтепродукт, Башкирэнерго, Бусмаркет, Кама-Уфа, ДАРС, МБ-деталь, МВ-сервис, Профи, Оптан-Уфа, Удмуртская шинная компания, ТОСКО-ПРОМ, Нефтехимпродукт, Поволжская шинная компания, УралТехКомплект, Экойл, ЭкоСистемз, и др.

Основными покупателями за период 2011—2013 годы являлись: Газпром межрегионгаз Уфа, Янаул БТИ, администрация города Агидель, Башвормет, Башвтоцветмет, и др.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности Нефтекамского ПАТП — филиал ГУП «Башавтотранс» РБ представлен в таблице 4.

Таблица 4.

Анализ структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности НПАТП — филиал ГУП «Башавтотранс» РБ в 2011—2013 гг.

Виды и статья задолженности	2011	2012	2013	Отклонение, +/-	
				2012	2013
<i>Дебиторская задолженность</i>					
Дебиторская задолженность, всего	80846161	95653556	106203935	14807395	10550379
в % к итогу	100	100	100		
Строительные организации	-	1219104	-	1219104	-1219104
в % к итогу	-	1,27	-		
Промышленные предприятия	260090	311890	808486	51800	496596
в % к итогу	0,32	0,33	0,76		
Лизинговые компании	-	-	6051	-	6051
в % к итогу	-	-	0,006		
ГУП «Башавтотранс» РБ	78744286	88864115	102029832	10119829	13165717
в % к итогу	97,40	92,90	96,07		
Снабженческие организации	284818	154090	777999	-130728	623909
в % к итогу	0,35	0,16	0,73		
Сторонние автовокзалы	17044	26226	86564	9182	60338
в % к итогу	0,02	0,03	0,08		
Расчеты по внебюджетным налогам	221753	2241	245551	-219512	243310
в % к итогу	0,274	0,002	0,231		
Расчеты по бюджетным налогам	5036	5036	0	0	-5036
в % к итогу	0,006	0,005	0,000		

Задолженность по подотчетным лицам	84281	74550	75250	-9731	700
в % к итогу	0,10	0,08	0,07		
Расчеты с персоналом по прочим операциям	580785	477143	126550	-103642	-350593
в % к итогу	0,72	0,50	0,12		
Поставщики ГСМ	358785	3103264	572502	2744479	-2530762
в % к итогу	0,44	3,24	0,54		
Прочие дебиторы и кредиторы	289283	1415897	1475150	1126614	59253
в % к итогу	0,36	1,48	1,39		
Кредиторская задолженность					
Кредиторская задолженность, всего	189842197	199531098	221240616	9688901	21709518
в % к итогу	100	100	100		
ГУП «Башавтотранс» РБ	181540107	189813648	211328280	8273541	21514632
в % к итогу	95,63	95,13	95,52		
Снабженческие организации	73822	676760	616104	602938	-60656
в % к итогу	0,04	0,34	0,28		
Расчеты по внебюджетным налогам	1813319	2483966	2253060	670647	-230906
в % к итогу	0,96	1,24	1,02		
Расчеты по бюджетным налогам	1276091	1250375	1304925	-25716	54550
в % к итогу	0,67	0,63	0,59		
Заработная плата	5022113	5207878	5618816	185765	410938
в % к итогу	2,65	2,61	2,54		
Прочие дебиторы и кредиторы	116745	98471	119431	-18274	20960
в % к итогу	0,061	0,049	0,054		

По данным таблицы 4 можно сказать, что для Нефтекамского ПАТП характерна только краткосрочная дебиторская задолженность, причем её величина по состоянию на 2013 год выросла на 115036681 руб.

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской в 2013 году наблюдалось по следующим позициям: с ГУП «Башавтотранс» РБ на 109298448 руб.; с расчетами по внебюджетным налогам на 2007509 руб. с расчетами по бюджетным налогам на 1304925 руб.; по заработной плате на 5618816 руб.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности Нефтекамского ПАТП — филиал ГУП «Башавтотранс» РБ представлен в таблице 5.

Данные таблицы 5 показывают, что состояние расчетов с дебиторами в 2013 году по сравнению с 2012 годом несколько ухудшилось. Срок погашения дебиторской задолженности увеличился на 39 дней. Исходя из проведенного анализа дебиторской задолженности, можно сделать вывод, что у организации есть небольшие проблемы с дебиторской задолженностью, и эти проблемы увеличились по сравнению с прошлым годом [1, с. 84—87].

Таблица 5.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности НПАТП — филиал ГУП «Башавтотранс» Республики Башкортостан в 2011—2013 годы

Показатели	2011	2012	2013	Отклонение, +/-	
				2012	2013
1. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	1,50	1,71	1,44	0,21	-0,27
2. Период погашения дебиторской задолженности, дни	239,98	210,41	249,79	-29,57	39,38
3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	0,86	0,91	0,92	0,04	0,01
4. Отношение средней величины дебиторской задолженности к выручке от реализации, %	0,67	0,58	0,69	-0,08	0,11

Нефтекамское ПАТП находится на общей системе налогообложения и уплачивает в бюджет следующие налоги и сборы: налог на добавленную стоимость; налог на доходы физических лиц; транспортный налог; налог на имущество организаций. Налог на прибыль Нефтекамское ПАТП не платит, так как сумму прибыли, полученное Нефтекамским ПАТП и всеми другими филиалами платит ГУП «Башавтотранс» РБ. По динамике за 2011—2013 годы налог на прибыль имеет тенденцию к увеличению.

Динамика уплаты платежей в бюджет Нефтекамского ПАТП за 2011—2013 гг. представлена в таблице 6.

Таблица 6.

**Динамика налогов уплачиваемых Нефтекамским ПАТП в бюджет
за период 2011—2013 годы**

Наименование налогов и сборов	Сумма платежей, руб.		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Налог на доходы физических лиц	13 827 547	13 567 930	12 520 494
Налог на добавленную стоимость	16 505 459,45	17 177 486,59	14 541 206,68
Транспортный налог	75295	75 632	75 443
Налог на имущество организаций	2 098 804	2 065 695	2 204 809
Плата за загрязнение окружающей природной среды	141 997,54	186 630,19	187 096,26
Итого	32 649 102,99	33 073 373,78	29 529 048,94

Продолжение табл. 6

Наименование налогов и сборов	Изменение, руб.		Темп роста, %	
	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Налог на доходы физических лиц	-259 617	-1 047 436	98,12	92,28
Налог на добавленную стоимость	672 027	-2 636 280	104,07	84,65
Транспортный налог	337	-189	100,45	99,75
Налог на имущество организаций	-33 109	139 114	98,42	106,73
Плата за загрязнение окружающей природной среды	44 633	466	131,43	100,25
Итого	424 271	-3 544 325	101,30	89,28

Из таблицы 6 видно, что наибольшую долю платежей в анализируемый период составляет налог на добавленную стоимость. В 2012 году сумма составила 17177486,59 руб., что на 672027 руб. больше, чем в 2011 году или на 4,07 %. В 2013 г. сумма налога составила 14541206,68 руб., что на 2636280 руб. меньше, чем аналогичный период 2012 г.

Вторые по величине суммы — это налог на доходы физических лиц. В 2012 году составлял 13567930 руб., что на 259617 руб. меньше чем в 2011 году или на 1,88 % больше. В 2013 году также происходит уменьшение суммы налога на 1047436 руб., то есть на 7,72 % по сравнению с 2012 годом, что связано с уменьшением количества работников предприятия.

Налог на имущество организаций имеет тенденцию к увеличению. Так в 2013 году сумма налога составила 2204809 руб., что на 139114 руб. больше, чем в 2012 году или на 6,73 %, что свидетельствует о том,

что Нефтекамское ПАТП покупает основные средства, увеличивая тем самым свои фонды.

Сумма транспортного налога с каждым годом имеет тенденцию к увеличению, так как парк автотранспорта Нефтекамского ПАТП с каждым годом увеличивается. Так, если в 2012 г. составлял 75632 руб., что больше чем в 2011 г. на 0,45 %. В 2013 г. транспортный налог составил 75443 руб.

Кроме уплаты налогов Нефтекамского ПАТП получает субсидии по городским перевозкам из бюджета Республики Башкортостан. Сумма субсидий по годам представлена в таблице 7.

Таблица 7.

Размер субсидий Нефтекамского ПАТП из регионального бюджета за период 2011—2013 годы

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Субсидии по городским перевозкам, руб.	1 553 300	14 604 900	28 148 027

Взносы во внебюджетные фонды имеют значительную долю от всех платежей, уплачиваемых предприятием.

Нефтекамское ПАТП платит страховые взносы в следующие фонды:

- Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС РФ);
- Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФ РФ);
- Фонд обязательного медицинского страхования РФ (ФОМС РФ);
- Добровольные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии;
- Взносы по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

По состоянию на 2013 год ставки таких взносов следующие: ФСС — 2,9 %; ПФР — 22 %; ФОМС — 5,1 %.

Анализ динамики сумм страховых взносов во внебюджетные фонды представлен в таблице 8.

По данным таблицы 8 видно, что идет уменьшение страховых взносов Нефтекамского ПАТП во внебюджетные фонды, так как количество работников

предприятия с каждым годом уменьшается (в 2011 году 589 чел., в 2012 году 563 чел., в 2013 году 536 чел.). За рассматриваемый период на размер страховых взносов также повлияли изменения в законодательстве. Размер страховых взносов в Пенсионный фонд сократился, так, если ставка в 2011 году составляла 26 %, то, начиная с 2012 года по 2013 год, ставка составляла 22 % (эта же ставка сохранится и в 2014 году и составит 22 %).

Взносы в Фонд социального страхования в 2012 году составили 3108048,39 руб., что 96013,38 руб. меньше по сравнению с 2011 годом или 3 %. В 2013 году наблюдается увеличение до 3640001,36 руб. или на 17,12 % по сравнению с 2012 годом.

Таблица 8.

Динамика страховых взносов Нефтекамского ПАТП во внебюджетные фонды за период 2011—2013 годы

Наименование страховых взносов	Сумма платежей, руб.		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Фонд социального страхования РФ	3 204 061,77	3 108 048,39	3 640 001,36
Пенсионный фонд РФ	26 764 897,02	23 526 236,9	22 135 801,76
Фонд обязательного медицинского страхования РФ	5 242 989,86	5 434 605,24	4 998 789,20
Добровольные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии	138 638	129 654	118 796
Взносы по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	824 154,60	855 233,18	785 008,41
Итого	36 174 741,25	33 053 777,71	31 678 396,73

Самый большой по ставке взнос в Пенсионный фонд Российской Федерации. За 2012 год отчисления уменьшились на 3238660,12 руб. и составили 23526236,9 руб., а в 2013 году еще уменьшились на 1390435,14 руб. (или на 5,91 %), что связано с изменением ставки страхового взноса и изменением численности работников. Итого общее отклонение за анализируемый период по взносам в Пенсионный фонд Российской Федерации составил 4629095,26 руб. или 17,3 %.

Рассматривая взносы в фонд обязательного медицинского страхования, можно сделать вывод, что они выросли в 2012 году на 3,65 % или 191615,38 руб., а в 2013 году взносы уменьшились на 8,02 % или на 435816,04 руб.

Добровольные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии за анализируемый период имеют тенденцию к уменьшению. Так, если в 2012 году составил 129654 руб., что 6,48 % меньше, чем в 2011 году, то в 2013 году составил 118796 руб., что меньше 2011 года на 14,31 %.

Страховой взнос по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний зависит от отрасли, к которой относится предприятие (чем опаснее направление деятельности, тем выше тариф. В 2012 году размер отчислений составил 855233,18 руб., что на 3,77 % больше чем в 2011 году, а в 2013 году наблюдается снижение на 8,21 % или на 70224,77 руб., чем в 2012 году.

Исследовав учет расчетов с поставщиками и подрядчиками и проведя анализ данного участка учета в качестве мероприятий по совершенствованию расчетов с поставщиками и подрядчиками Нефтекамскому ПАТП необходимо использование топливных карт на заправочных станциях ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» при расчетах за бензин.

Проведение предложенного мероприятия позволит Нефтекамскому ПАТП избежать срывов сроков платежей поставщикам и подрядчикам и тем самым не потерять контрагентов, с которыми сложились хорошие деловые взаимоотношения в течение деятельности организации.

Как было сказано выше, Нефтекамскому ПАТП необходимо использование топливных карт при расчетах за бензин, это даст возможность Нефтекамскому ПАТП возмещать НДС из бюджета и получать скидки на заправочных станциях ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард».

Нефтекамское ПАТП использует топливные карты ОАО АНК «Башнефть», но с точки экономической целесообразности необходимо перейти в ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард». Так как в ОАО АНК «Башнефть»,

предоставляемая скидка несколько ниже и составляла 5 %, чем в ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард».

Использование топливных карт ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» позволит Нефтекамскому ПАТП возмещать налог на добавленную стоимость из бюджета и получать скидку равную 6,5 % на заправочных станциях ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард», расположенных по всей территории России.

С учетом того, что в Нефтекамском ПАТП статья затрат «Топливо» составляет примерно 6472873 руб. в месяц, а информационное обслуживание ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» составляет 1 %, эффект от внедренного мероприятия за месяц составит:

$$\begin{aligned}\text{Эффект} &= 6\,472\,873 * 0,065 + 6\,472\,873 * 0,18 - 6\,472\,873 * 0,01 \\ &= 1\,521\,125,16 \text{ руб.}\end{aligned}$$

Сэкономленные 1 521 125,16 руб. Нефтекамское ПАТП может потратить на погашение кредиторской задолженности.

Тогда как в ОАО АНК «Башнефть» с учетом статьи затрат «Топливо», которое в месяц составляет 6472873 руб., эффект от внедренного мероприятия за месяц составит:

$$\text{Эффект} = 6\,472\,873 * 0,05 + 6\,472\,873 * 0,18 = 1\,488\,760,79 \text{ руб.}$$

Разница между обслуживанием в ОАО АНК «Башнефть» и ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» в месяц составит:

$$\text{Разница} = 1\,521\,125,16 - 1\,488\,760,79 \text{ руб.} = 32\,364,37 \text{ руб.}$$

Таким образом, по расчетам видно, что необходимо перейти в ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард», так как недополучение Нефтекамским ПАТП каждый месяц составляет 32364,37 руб., то есть в год составит:

Недополучение = $32\,364,37 * 12 = 388\,372,44$ руб.

Эффект от внедрения данного мероприятия составит:

Эффект = $32\,364,37 = 32\,364,37$ руб. (за один месяц)

Эффект = $32\,364,37 * 12 = 388\,372,44$ руб. (за год)

Результаты расчета экономической эффективности введения топливной карты ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» вместо ОАО АНК «Башнефть» показаны в таблице 9.

На рис. 2 представлена схема взаимодействия Нефтекамского ПАТП с ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард».

Таким образом, внедрение топливной карты ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» принесет Нефтекамскому ПАТП ежегодно сумму 388 372,44 руб. Эти средства могут быть направлены на снижение кредиторской задолженности, а именно по заработной плате, сумма снижения кредиторской задолженности составит 6,91 %.

Таблица 9.

Результаты расчета экономической эффективности введения топливной карты ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» вместо ОАО АНК «Башнефть»

Показатели	Различие топливных карт	
	ОАО АНК «Башнефть»	ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард»
Расход топлива Нефтекамского ПАТП в месяц, руб.	6 472 873	6 472 873
Скидка от использования топливной карты, %	5	6,5
Затраты Нефтекамского ПАТП на информационное обслуживание использования топливной карты за месяц, %	0	1
Эффект от использования топливной карты за месяц, руб.	1 488 760,79	1 521 125,16
Эффект от использования топливной карты за год, руб.	1 488 760,79	1 521 125,16
Результат от внедрения топливной карты ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» за месяц, руб.	32 364,37	
Результат от внедрения топливной карты ОАО «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» за год, руб.	388 372,44	

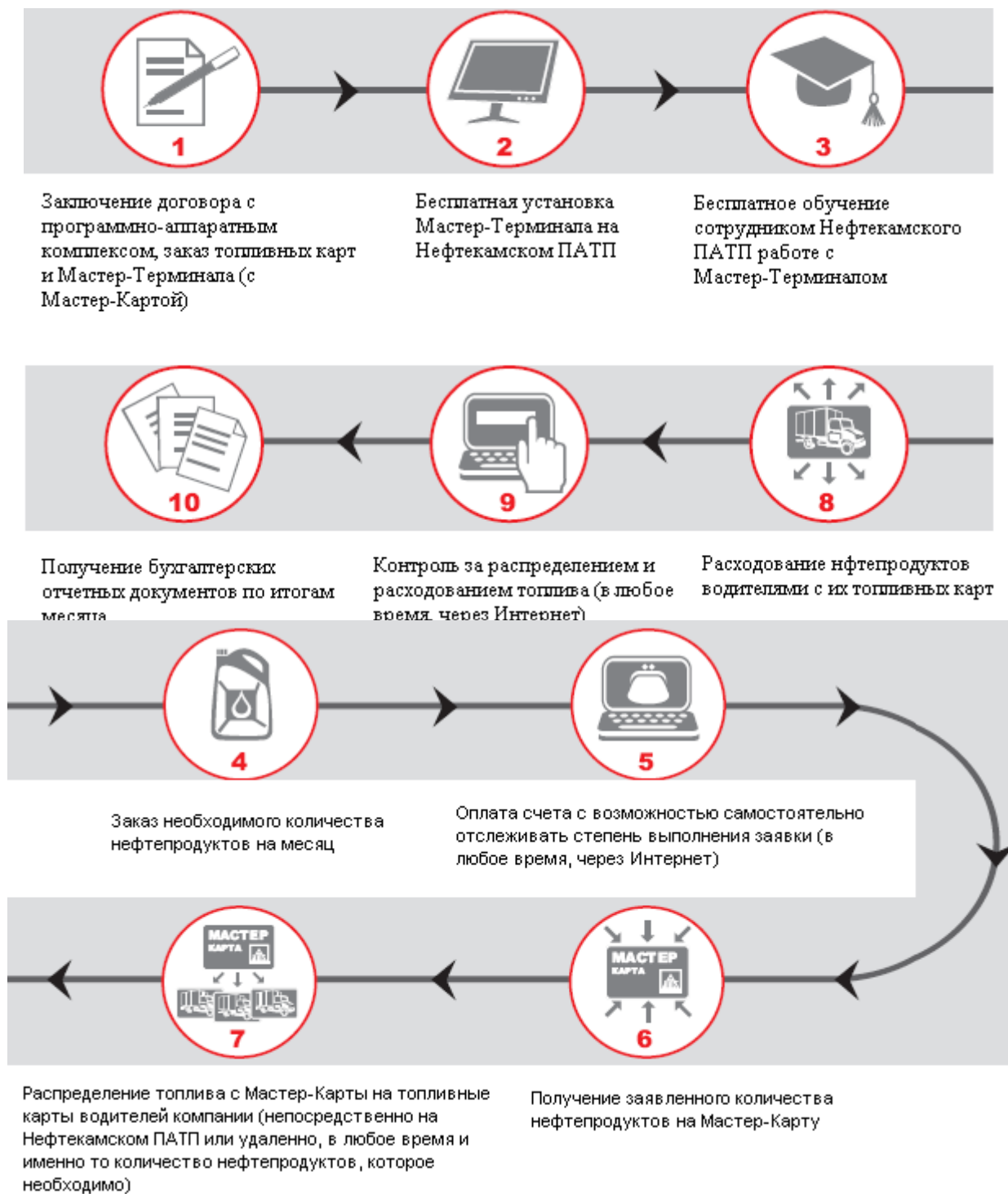


Рисунок 2. Схема взаимодействия Нефтекамского ПАТП с ОАО «Лукойл-Интер-Карт»

Список литературы:

1. Закирянова Л.М. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности Нефтекамского ПАТП — филиал ГУП «Башавтотранс» Республики Башкортостан / Закирянова Л.М. // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности». — 2014. — Том 1. — 346 с.

2. Закирянова Л.М. Организация оплаты труда на предприятии на примере Нефтекамского пассажирского автотранспортного предприятия — филиал ГУП «Башавтотранс» Республики Башкортостан / Закирянова Л.М. // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе: сборник статей Международной научно-практической конференции. 29—30 марта 2013 г.: Ч. 3 / отв. Ред. Курбанаева Л.Х. Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. — 321 с.
3. Устав государственного унитарного предприятия «Башавтотранс» Республики Башкортостан (новая редакция).

АВТОМАТИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ДОХОДОВ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛУЧ-АГРО» ЗИАНЧУРИНСКОГО РАЙОНА РБ

Казакбаева Сария Рафиловна

*студент 5 курса, экономический факультет, Башкирский ГАУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа
Email: kazakbaeva.sariya@mail.ru*

Минеева Вера Михайловна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
кафедра «Аудит и налогообложение», Башкирский ГАУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

Сегодня автоматизация учета сильно расширяет возможности бухгалтера. С помощью средств автоматизации бухгалтерский учет становится более масштабной задачей, так как может использоваться при принятии оперативных решений в реальном режиме времени [3].

Компьютерные методы обработки уже надежно вошли в технологию бухгалтерского учета и сейчас на Российском рынке большую популярность завоевали программные продукты предприятия 1С [3].

В данном предприятии ООО «Луч-Агро» автоматизация учета не ведется, т. е., учет ведется в ручном виде.

Программа «1С: Предприятие 8.2» является универсальной бухгалтерской программой автоматизированного учета и предназначена для ведения синтетического и аналитического учета по различным разделам учета [1].

За счет своей универсальности система «1С: Предприятие» может быть использована для автоматизации самых разных участков экономической деятельности предприятия: учета товарных и материальных средств, взаиморасчетов с контрагентами, расчета заработной платы, расчета амортизации основных средств, бухгалтерского учета по любым разделам и т. д. [2].

Рассмотрим на конкретном примере как будет проводиться какие либо операции, например операцию «реализацию». Чтоб реализовать продукцию необходимо показать ее выпуск. Для этого пункт меню «Производство-Отчет

производства за смену». Укажем склад — основной склад, счет затрат — 20.01., подразделение — основное подразделение. На вкладке «Продукция» укажем молоко, количество — 10 л., сумма 210 руб. счет учета — 43, номенклатура — основная номенклатур.гр. После чего нажимаем на «ОК».

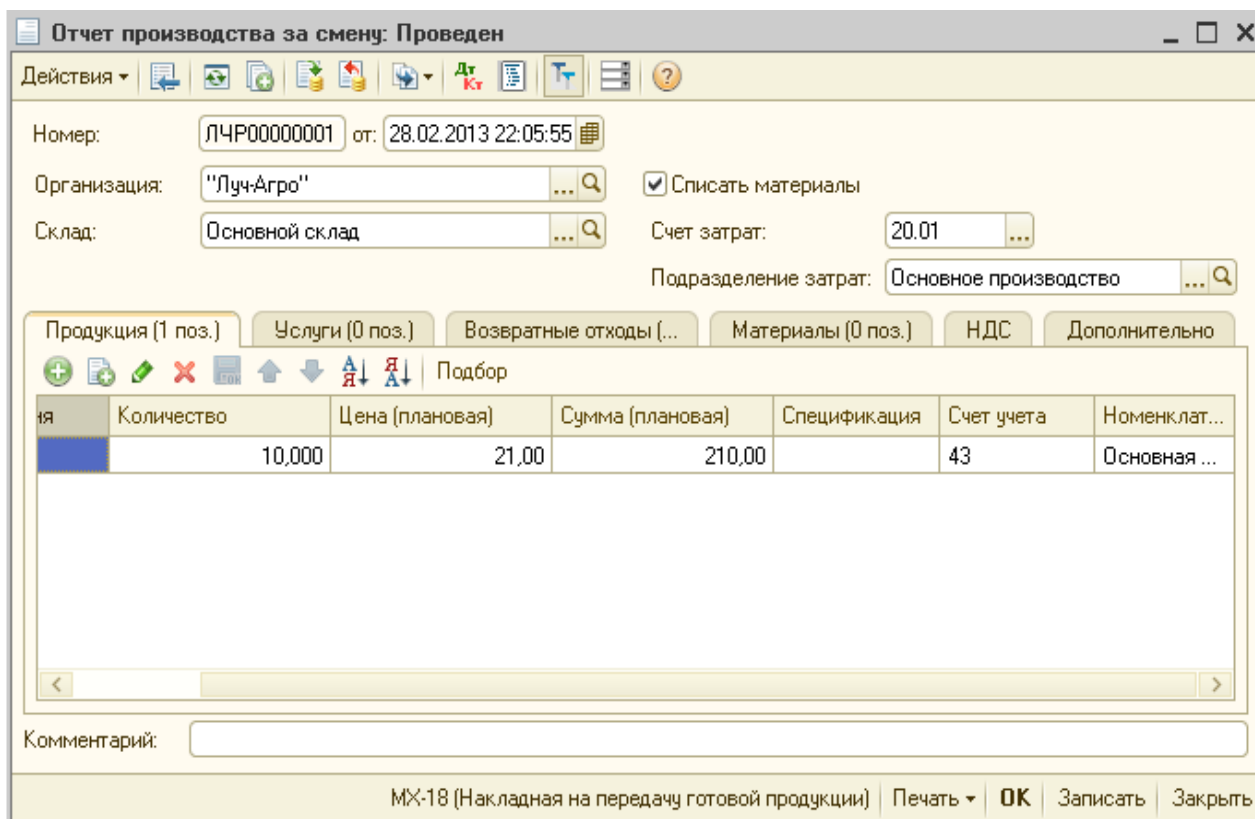


Рисунок 1. Отчет производства за смену

Далее через пункт меню «Производство-Реализация услуг по переработке» — Добавить. Укажем контрагента — ООО Заря, договор — договор поставки. На вкладке «Продукция» добавим молоко, количество — 10 л., сумма 210 руб. в т. ч. НДС. Нажимаем «Записать» и «Ок».

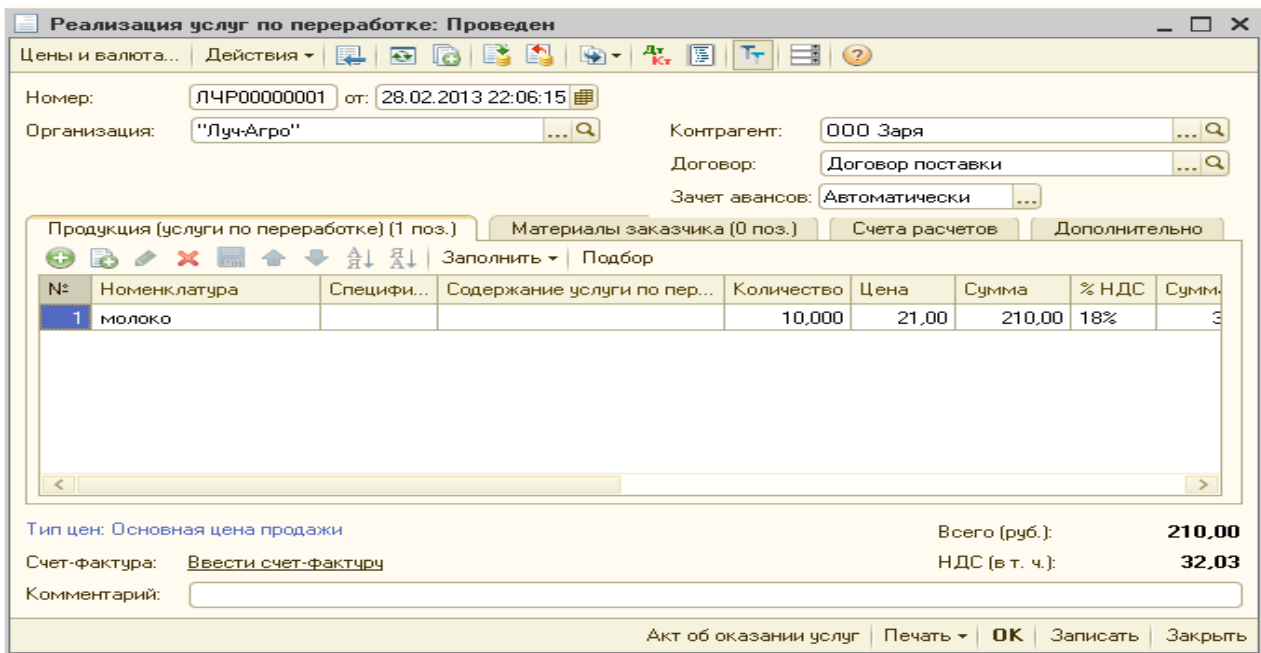


Рисунок 2. Реализация услуг по переработке

После проведения операций автоматически сформируется проводка, где можно посмотреть во вкладке «Журнал операций».

Дата	Номер	Вид документа	Организация	Информация
22.02.2013 23:45:57	ЛЧР000000001	Расходный кассовый ордер	"Луч-Агро"	Хамитова Алия Фанисовна
28.02.2013 21:19:18	ЛЧР000000001	Авансовый отчет	"Луч-Агро"	Хамитова Алия Фанисовна
28.02.2013 21:33:07	ЛЧР000000003	Приходный кассовый ордер	"Луч-Агро"	Хамитова Алия Фанисовна
28.02.2013 22:05:55	ЛЧР000000001	Отчет производства за смену	"Луч-Агро"	
28.02.2013 22:06:15	ЛЧР000000001	Реализация услуг по переработке	"Луч-Агро"	000 Заря
28.02.2013 22:12:02	ЛЧР000000002	Поступление товаров и услуг	"Луч-Агро"	000 Заря
28.02.2013 23:20:20	ЛЧР000000003	Поступление товаров и услуг	"Луч-Агро"	000 акбзат

Счет Дт	Субконто Дт	Количество Дт	Счет Кт	Субконто Кт	Количество Кт	Сумма	Сумма НЧ ...	Сумма
Подразделение Дт		Валюта Дт	Подразделение Кт		Валюта Кт	Содержание	Сумма ПР ...	Сумма
		Вал. сумма Дт			Вал. сумма Кт		Сумма ВР Дт	Сумма
62.01	000 Заря		90.01.1	Основная ном...	10,000	210.00	210.00	
	Договор пост...			18%				
	Реализация у...			молоко				
90.03	Основная ном...		68.02	Налог (взнос...		32.03		
	18%							
90.02.1	Основная ном...		43	молоко	10,000	210.00	210.00	

Рисунок 3. Журнал операций (Реализация услуг по переработке)

Далее рассмотрим операцию «Поступление оплаты от покупателя на расчетный счет». Для учета поступления безналичных расчетов

предназначен документ «Поступление на расчетный счет». Чтобы создать новый документ необходимо через пункт меню «Банки» — «Банковские выписки» — «Добавить». Из окна выбора типа документа выберем «Поступление на расчетный счет» и «ОК». Далее выбираем вид операции «Оплата от покупателя». Оформим поступления оплаты от покупателя ООО «Уньш». Укажем дату и рег.номер документа, «Плательщик» — ООО «Уньш», счет получателя — ФИЛИАЛ ОАО «УРАЛСИБ» В Г.УФА (Расчетный), сумма — 150000 руб. Ставка НДС — 18 %. Сумма НДС рассчитывается автоматически. Далее выберем статью движения денежных средств — «Средства, полученные от покупателей и заказчиков» — «Записать» — «ОК».

Поступление на расчетный счет: Оплата от покупателя. Проведен

Операция: Действия

Рег. номер: ЛЧР00000001 от: 22.02.2013 23:45:56 Счет учета: 51

Организация: "Луч-Агро" Вх. номер: 77 Вх. дата: 22.02.2013

Банковский счет: Основной р/сч Плательщик: ООО "Уньш"

Платежный документ: Счет плательщика: ФИЛИАЛ ОАО "УРАЛСИБ" В Г.УФА (F...)

Сумма: 150 000,00

Расшифровка платежа

Договор: Основной договор

Погашение задолженности: Автоматически

Ставка НДС: 18% НДС: 22 881,36 Счет на оплату:

Счет расчетов: 62.01

Счет авансов: 62.02

Статья движения ден. средств: Средства, полученные от покупателей

Назначение платежа:

Ответственный: Аккубекова Р.М.

Комментарий:

OK Записать Закрыть

Рисунок 4. «Поступление на расчетный счет»

Журнал операций

Действия: Добавить операцию

Организация: "Луч-Агро"

Дата	Номер	Вид документа	Организация	Информация
31.01.2013 12:00:07	ЛЧР00000008	Ввод начальных остатков	"Луч-Агро"	Капитал (счета 80-86)
22.02.2013 23:00:06	ЛЧР00000001	Поступление товаров и услуг	"Луч-Агро"	ООО "Уньш"
22.02.2013 23:19:43	ЛЧР00000001	Списание с расчетного счета	"Луч-Агро"	ООО "Уньш"
22.02.2013 23:45:56	ЛЧР00000001	Поступление на расчетный счет	"Луч-Агро"	ООО "Уньш"
22.02.2013 23:45:56	ЛЧР00000002	Приходный кассовый ордер	"Луч-Агро"	Основной р/сч
22.02.2013 23:45:57	ЛЧР00000001	Расходный кассовый ордер	"Луч-Агро"	Хамитова Алия Фанисовна
28.02.2013 21:19:18	ЛЧР00000001	Авансовый отчет	"Луч-Агро"	Хамитова Алия Фанисовна

Счет Дт	Субконто Дт	Количество Дт	Счет Кт	Субконто Кт	Количество Кт	Сумма	Сумма НУ ...	Сумма
Подразделение Дт		Валюта Дт	Подразделение Кт		Валюта Кт	Содержание	Сумма ПР ...	Сумма
		Вал. сумма Дт			Вал. сумма Кт		Сумма ВР Дт	Сумма
1 51	Основной р/сч		62.02	ООО "Уньш"		150 000,00		150 000,00
	Средства, пол...			Основной дог...		по вх.д.77 от 22.02.2013		
				Поступление ...				

Рисунок 5. Журнал операций «Поступление на расчетный счет»

Также данная программа позволяет получить различные формы и виды отчетности: Оборотно-сальдовая ведомость, Анализ счета, Материальный отчет по форме М-19, Акт инвентаризации наличных денежных средств (ИНВ-15), Карточка расчетов с контрагентом, Ведомость по взаиморасчетам с контрагентами и т. д. Рассмотрим один из них. Сформируем отчет «Оборотно-сальдовую ведомость по счету 51» через пункт меню «Отчеты- Оборотно-сальдовая ведомость по счету». Укажем период отчета, счет и «Сформировать отчет» и закроем отчет.

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
51	2 500 000,00		150 000,00	157 950,00	2 492 050,00	
Основной р/сч	2 500 000,00		150 000,00	157 950,00	2 492 050,00	
Оплата товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов				7 950,00		
Получение наличных в банке				150 000,00		
Средства, полученные от покупателей и заказчиков			150 000,00			
Итого	2 500 000,00		150 000,00	157 950,00	2 492 050,00	

Рисунок 6. Оборотно-сальдовая ведомость по счету 51 за Февраль 2013 г.

Сальдо на начало отражается исходя из ввода начальных остатков. А обороты по дебиту и кредиту показывают движение безналичных денежных средств в организации. Обороты по дебиту собираются из документов отражающих перечисление денежных средств на 51. Обороты по кредиту собираются из документов отражающих отток безналичных средств с 51 счета. Сальдо на конец определяется исходя из начальных остатков и оборотам за период по счету 51.

Таким образом, автоматизация учета позволит быстро и правильно оформить хозяйственные операции, а также автоматически составлять первичные и отчетные документы.

Для внедрения АРМ бухгалтеров необходимо установить техникой и средствами для нормальной работы их помещение.

Для этого на рабочем месте установим:

1. Вычислительная техника: 2 компьютера оперативной памятью 4 Гб — 25000 руб. ($25000 \times 2 = 50000$ руб.)

2. Информационное обеспечение представлено совокупностью информации в данной организации в виде первичных документов, нормативно-справочных данных, регистров и т. д. (См. пункт 3.1.);

3. Программное обеспечение:

- приобретем 1С: Предприятие 8.2 стоимостью 14000 руб. ($14000 \times 2 = 28000$ руб.)

- антивирусная программа «Avast» на пол года 4500 руб. ($4500 \times 2 = 9000$ руб.),

- Microsoft Office 2010 — 6500 руб., ($6500 \times 2 = 13000$)

- Microsoft Windows 7 Professional — 8400 руб. ($8400 \times 2 = 16800$)

4. Организационная техника: оставим уже имеющийся принтер с функцией распечатки и ксерокопии остаточной стоимостью 4400 руб., купим сканер за 2500 руб.

5. Телекоммуникационные средства:

- Интернет за 16800 руб., в год.

- Телефон остаточной стоимостью 450 руб.

- Факс остаточной стоимостью 2100 руб.

6. Эргономические обеспечения:

- Купим стол компьютерный 3000 руб. ($3000 \times 2 = 6000$ руб.)

- Купим новое кресло офисное с мягкими спинками для удобной работы за компьютером и с колесиками для удобства движения стоимостью — 1350 руб. ($1350 \times 2 = 2700$)

- Сейф для хранения важных документов остаточной стоимостью 1600 руб.

- Шкаф остаточной стоимостью 1200 руб.

- Чайник стоимостью 950 руб.

- Микроволновка за 2900 руб.
- Тумбочка за 840 руб.
- Стулья деревянные остаточной стоимостью 200 руб., за 1 стул (200*2=400 руб.). Таким образом, мы обеспечили помещение необходимыми техническими и материальными средствами для АРМ бухгалтера.

Капитальные затраты составят = 159640 руб.

Рассчитаем, какова будет экономическая эффективность от внедрения 1С
 Предприятие 8.2. в ООО «Луч-Агро». Определяют экономическую эффективность с помощью трудовых и стоимостных показателей.

Оценку прямой экономии проводим в следующей последовательности:

Затраты на без компьютерную обработку данных

1)

$$C_0 = D_0 * T_c * Ч * (1 + Н + К_д), \quad (5)$$

где: D_0 — годовой бюджет рабочего времени 1 работника отдела, чел. час;

T_c — тарифная ставка 1 работника за 1 час работы, руб./чел.- час.;

$Ч$ — численность работников отдела до компьютеризации, чел;

$Н$ - 0,4 — коэффициент накладных расходов (0,2—0,5);

$К_д$ - 0,4 — коэффициент дополнительных затрат (0,3—0,5);

$$C_0 = 2000 * 37 * 2 * (1 + 0,3 + 0,4) = 251600 \text{ руб.}$$

2) Объем вводимой информации в символах

$$Q_{ВВ} = \sum K_j * (K_{сj} * Q_{Ij} + Q_{2j}), \quad (6)$$

где: n — количество видов учетных документов, поступающих на компьютерную обработку за год;

K_j — среднее число документов вида j , поступающих на компьютерную обработку за год (количество рабочих дней);

K_{sj} — среднее число строк, заполненных в j вида документе;

Q_{1j} — среднее число символов в строке j вида документа;

Q_{2j} — среднее число символов, вводимых из внестрочных реквизитов j вида документа;

$$Q_{ВВ} = 70 * 200 * (30 * 40 + 40) = 17360000 \text{ символов в год.}$$

3) Время ввода данных с клавиатуры, час.:

$$T_{ВВ} = (Q_{ВВ} / V_{ВВ}) / 60, (7)$$

$$T_{ВВ} = (17360000 / 110) / 60 = 2630 \text{ час}$$

4) Расчет машинной времени:

$$T_M = K_z * T_{ВВ}, (8)$$

где: K_z — коэффициент запаса, учитывающий время работы процессора, дисковой памяти, принтера, потери на другие операции (1,2—1,4)

$$T_M = 2630 * 1,3 = 3419 \text{ час.}$$

5) Затраты на автоматизированную обработку данных

$$C_a = T_M * C_m, (9)$$

где: T_M — машинное время, час.;

C_m — стоимость машинного времени (текущие затраты и амортизация), руб./час.— тарифная ставка одного работника за 1 час работы на компьютере

(37)+затраты на электроэнергию работы одного АРМ за 1 час (3,5) и амортизационные отчисления за 1 час работы АРМ (3,5).

$C_m = 37 + 3,5 + 3,5 = 44$ руб. час., тогда затраты на автоматизированную обработку составят:

$$C_a = 3419 * 44 = 150436 \text{ руб.}$$

6) Затраты рабочего времени на выполнение работ остающихся не автоматизированными при компьютерной обработке (трудоемкость):

$$T_p = K_p * D_o * Ч = 0,2 * 2000 * 2 = 800 \text{ чел – час,} \quad (10)$$

где K_p — доля работ не поддающихся автоматизации в общей трудоемкости (0,2—0,5)

7) Стоимость работ остающихся неавтоматизированными при компьютерной обработке данных

$$C_p = K_p * C_o = 0,3 * 251600 = 75480 \text{ рублей} \quad (11)$$

8) Численность работников остающихся после автоматизации

$$Ч_a = (T_{вв} + T_p) / D_o = (2630 + 800) / 2000 = 1,7 \text{ чел.} = 2 \quad (12)$$

9) Количество АРМ

$$N_a = T_m / D_o = 3419 / 2000 = 1,6 \text{ место} = 2 \quad (13)$$

10) Рассчитаем прямую экономию автоматизации

$$C_{\text{п}} = (C_0 - C_1) / 1000 \quad (14)$$

$$C_1 = C_a + C_p, \quad (15)$$

Где C_1 — затраты после компьютеризации

$$11) C_1 = 150436 + 75480 = 225916$$

$$C_{\text{п}} = 251600 - 225916 = 25684 \text{ руб.}$$

12) Для расчета косвенной экономии данные возьмем из отчетности ООО «Луч-Агро»

$$C_{\text{к}} = K_{\text{в}} * \text{ВВ} - K_{\text{с}} * \text{СС}, \text{ где} \quad (16)$$

где: ВВ — выручка от реализации, тыс.руб.,

СС — полная себестоимость реализованного, тыс. руб.,

$K_{\text{в}}$ — процент прироста выручки от реализации (0,5 %),

$K_{\text{с}}$ — процент уменьшения полной себестоимости (-1,0 %).

$$C_{\text{к}} = 0,005 * 20717000 - (-0,01) * 21090000 = 103585 + 21090 = 124675$$

13) Оценка суммарного эффекта компьютеризации выполняется по формуле:

$$\text{П} = C_{\text{п}} + C_{\text{к}} \quad (17)$$

$$\text{П} = 25684 + 124675 = 150359$$

14) Расчетный экономический эффект определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \Pi - E_n * K, \quad (18)$$

где: E_n — нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений по отрасли (0,15),

K — капитальные затраты, руб.= 159640 руб.

$$\mathcal{E} = 150359 - 0,15 * 159640 = 126413$$

15) Расчетный коэффициент экономической эффективности определяется по формуле:

$$E_p = \Pi / K = 150359 / 159640 = 0,9 \quad (19)$$

16) Срок окупаемости равен

$$T_{ок} = K / \Pi = 159640 / 150359 = 1,06 \quad (20)$$

По нашим расчетам в ООО «Луч-Агро» расчетный коэффициент экономической эффективности равен 0,9, а срок окупаемости 1,06 года, то компьютеризация считается эффективной и необходимой в ООО «Луч-Агро». Таким образом, АРМ в исследуемой организации окупится в течение 1,06 года. Данное мероприятие позволит усовершенствовать и упростить учет доходов по обычным видам деятельности ООО «Луч-Агро». Следовательно, внедрение автоматизации учета является положительным и необходимым мероприятием.

Список литературы:

1. Балдин К.В., Уткин В.Б. Информационные системы в экономике: учебник. М.: Издательство: Дашков и К, 2012. — 253 с.
2. Кожевников В. 1С: предприятие (Шаг за шагом). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vitalikk.ru/html/book/book-1c-001.html> (дата обращения 13.05.2014).
3. Юрина М.А. Автоматизация бухгалтерского учета с помощью 1С.- Городской Центр Дополнительного Профессионального Образования. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.doprof.ru/stati/avtomatizaciya-buxgalterskogo-ucheta-s-pomoshhyu-1s/> (дата обращения 17.05.2014).

ОШИБКИ В УЧЕТЕ В ХОДЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ДОХОДОВ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СПОСОБЫ ИХ ИСПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛУЧ-АГРО»

Казакбаева Сария Рафиловна

*студент 5 курса, экономический факультет, Башкирский ГАУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа
Email: kazakbaeva.sariya@mail.ru*

Минеева Вера Михайловна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
кафедра «Аудит и налогообложение», Башкирский ГАУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

Когда возникают ошибки в бухучете и почему их обязательно нужно исправлять? Зачем нужна бухгалтерская справка и как ее составить? Как скорректировать учет, в зависимости от того, подписана отчетность ли нет? Ответы на все эти вопросы дал Александр Погребс, конспект его семинара подготовили наши коллеги из журнала «Семинар для бухгалтера».

Если вы обнаружили ошибку в бухгалтерском учете или отчетности, ее обязательно нужно исправить. Об этом сказано в пункте 4 ПБУ 22/2010, которое утверждено приказом Минфина России от 28 июня 2010 г. № 63н. Но для начала давайте разберемся, что же считать ошибкой? Ответ есть в том же ПБУ 22/2010 [3].

Согласно п. 2 ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (далее ПБУ 22/2010) ошибка – это неправильное отражение (неотражение) фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и (или) бухгалтерской отчетности организации [2].

Так вот, ошибки возникают, если в бухучете или отчетности неправильно отразить или вообще не показать какие-либо действия компании. Это может случиться, если:

- неправильно применять законодательство о бухучете или учетную политику;
- допустить неточности в вычислениях;

- неверно классифицировать или оценить факты хозяйственной деятельности компании;
- неправильно интерпретировать информацию, которая есть у организации на дату подписания отчетности.

Кроме того, ошибки в бухучете могут появиться из-за недобросовестных действий ответственных сотрудников компании [3].

Аудиторская проверка доходов организации предусматривает следующие аспекты:

- контроль порядка признания доходов для целей бухгалтерского и налогового учета;
- правильность отражения на счетах бухгалтерского учета, проверка документального оформления [1].

Практически на всех этапах проверки выявляются ошибки, которые оказывают влияние на формирование финансовых результатов организации.

Для отражения в бухгалтерском учете выручки от продажи необходимо иметь документы, подтверждающие переход права собственности на эту продукцию к покупателю. Это могут быть различные первичные учетные документы: накладные, товарно-транспортные накладные, товарные накладные, акты выполненных работ (оказанных услуг), а также договоры купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества (п. 2 ст. 218 ГК РФ) [1].

Сгруппируем типичные ошибки в части учета и отражения выручки по следующим признакам: классификация, период признания, оценка, полнота и точность. Укрупненно примеры ошибок на основе таких категорий приведены в таблице 1.

Группировка ошибок в части учета и отражения выручки

Категории ошибок	Примеры ошибок
Классификация	В состав выручки включены доходы, не связанные с основной деятельностью
Период признания	Выручка отражена при несоблюдении критериев ее признания Выручка отражена в некорректном отчетном периоде
Оценка	Выручка отражена в завышенной/ заниженной оценке
Полнота	Неполное отражение выручки
Точность	Отражение выручки не в соответствии с первичными документами, условиями договора. Некорректный курс пересчета при отражении сделок, номинированных в иностранной валюте

Далее рассмотрим наиболее часто совершаемые ошибки в учете на примере аудиторской проверки деятельности ООО «Луч-Агро». В ходе аудита доходов по обычным видам деятельности ООО «Луч-Агро» были выявлены следующие нарушения:

Пример 1

В 1 марте 2011 г. до подписания бухгалтерской отчетности главный бухгалтер ООО «Луч-Агро» обнаружил, что в сентябре 2010 г. была занижена сумма расходов, которые несет организация по аренде производственных помещений. При этом неотраженная сумма расходов в сентябре составила 18 000 руб. (в т. ч. НДС — 2746 руб.).

Тогда в бухгалтерском учете 31.12.2010 будут следующие записи:

Дт 20 Кт 60 — 15 254 руб. — доначислена сумма арендной платы за сентябрь;

Дт 19 Кт 60 — 2746 руб. — выделен НДС по арендной плате;

Дт 68 Кт 19 — 2746 руб. — принят к вычету НДС с суммы арендной платы;

Дт 90-2 Кт 20 — 15 254 руб. — увеличена себестоимость продаж на сумму ранее не учтенной арендной платы;

Дт 90-9 Кт 90-2 — 15 254 руб. — закрыт субсчет 90-2;

Дт 99 Кт 90-9 — 15 254 руб. — закрыт субсчет 90-9;

Дт 84 Кт 99 — 15 254 руб. — сальдо счета 99 списано на сч 84.

В ходе аудиторской проверки по данной ситуации было выявлено ряд ошибок и искажений в отчетной информации. В договоре аренды были выявлены нарушения не полного указания юридических реквизитов арендатора, поэтому следует переоформить договор или по соглашению сторон вносит исправления. В счет-фактуре, в котором не указан номер документа, дата, следует вносить корректирующие записи заверяя подписью руководителя, поставит дату внесения исправлений и «Исправленному верить».

Также в Расходном кассовом ордере 1 сентября 2010 г. была указана не полная сумма расходов по аренде, а всего лишь 5500 руб. По данным проверки выяснилось, что расходы по аренде составляют 23500 руб., т. е., неотраженная сумма составляет 18000 руб.

В марте 2011 г., до подписания бухгалтерской отчетности данная ошибка была обнаружена. При этом неотраженная сумма расходов в сентябре составила 18000 (в т. ч. НДС — 2746 руб.).

С целью устранения ошибок, выявленных в ходе аудита, повлиявших на величину достигнутых финансовых результатов ООО «Луч-Агро» исправления будем производить с учетом рекомендаций аудитора.

Тогда необходимо оформить бухгалтерскую справку и внести исправления в учете на 31.12.2010 г., следующими записями:

Дт 20 Кт 60 — 15 254 руб. — доначислена сумма арендной платы за сентябрь;

Дт 19 Кт 60 — 2746 руб. — выделен НДС по арендной плате;

Дт 68 Кт 19 — 2746 руб. — принят к вычету НДС с суммы арендной платы;

Дт 90-2 Кт 20 — 15 254 руб. — увеличена себестоимость продаж на сумму ранее не учтенной арендной платы;

Дт 90-9 Кт 90-2 — 15 254 руб. — закрыт субсчет 90-2;

Дт 99 Кт 90-9 — 15 254 руб. — закрыт субсчет 90-9;

Дт 84 Кт 99 — 15 254 руб. — сальдо счета 99 списано на сч 84.

Таким образом, нарушения в данной ситуации устранены.

Также были установлены следующие ошибки в учете ООО «Луч-Агро»:

Пример 2

Организация ООО «Луч-Агро», являющаяся профессиональным хранителем, в октябре 2011 г., согласно договору на оказание услуг № 2 от 1.10.2011 г., оказала юридическому лицу ООО «Импульс» услуги по хранению зерна. Договорная стоимость зерна — 80 000 руб. Стоимость услуг по хранению составила 9440 руб., в том числе НДС — 1440 руб. Затраты хранителя составили 6000 руб.

Из-за невнимательности бухгалтер организации не учел в составе расходов затраты по хранению зерна, в результате чего финансовый результат от осуществления этой хозяйственной операции определен неправильно.

При составлении отчетности ошибка была обнаружена, и в декабре в бухгалтерский учет внесены необходимые записи.

Указанные операции отражены в бухгалтерском учете организации следующим образом.

В октябре:

Дт 002 — 80 000 руб. — отражена договорная стоимость зерна, принятого на хранение;

Дт 62 Кт 90 субсчет 1 «Выручка» — 9440 руб. — отражена выручка от оказания услуг по хранению зерна

Дт 90 субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость» Кт 68 — 1440 руб. — начислен НДС

Дт 50 Кт 62 — 9440 руб. — поступила выручка от поклажедателя

Дт 90 субсчет 9 «Прибыль/убыток от продаж» Кт 99 — 8000 руб. — отражен финансовый результат от услуг по хранению

Кт 002 — 80 000 руб. — принятое на хранение зерно возвращено поклажедателю.

В данном примере видно, что бухгалтер организации не учел в составе расходов затраты по хранению зерна, в результате чего финансовый результат

от осуществления этой хозяйственной операции определен неправильно. При составлении отчетности ошибка была обнаружена, и в декабре в бухгалтерский учет внесены необходимые записи.

В декабре:

Дт 90 субсчет 2 «Себестоимость продаж» Кт 20, 25, 26 — 6000 руб. — отражены фактические затраты по хранению зерна в октябре.

Далее рассмотрим следующий пример 3:

Контрагенту ООО «Рассвет» от ООО «Луч-Агро» выставлены акт выполненных работ и счет-фактура от 10 мая 2012 г. на общую сумму 1180 руб. (в том числе НДС — 180 руб.).

В бухгалтерском учете были сделаны следующие записи:

Дт 62 Кт 90/1 — 1080 руб. — отражена выручка от выполнения работ;

Дт 90/3 Кт 68 — 180 руб. — начислен НДС на сумму выручки.

В июне 2012 г. при сверке взаиморасчетов было обнаружено, что сумма отраженной в учете выручки занижена на 100 руб. Исправление данной ошибки необходимо отразить в учете в момент ее обнаружения.

Также было установлено, что в Акте о приемке выполненных работ № 8 от 10 мая 2012 г, сумма указана 1180 руб. А при проверке Акта сверки взаиморасчетов по договору № 16 от 7 июня 2012 г, в сумме 1080 руб., выяснилось, что задолженность заказчика ООО «Рассвет» перед исполнителем ООО «Луч-Агро» по состоянию на 7 июня 2012 г, составляет 100 руб.

Необходимо оформить Бухгалтерскую справку и исправление данной ошибки отразить в учете в момент ее обнаружения.

В бухгалтерском учете делается запись:

Д 62 К 90/1 — 100 руб. (1080 руб. — 1180 руб.) — отражена недостающая сумма выручки от выполнения работ.

Рассмотрим пример 4:

Предприятие ООО «Луч-Агро» 2 октября 2013 г., по договору купли-продажи № 5 от 1.10.2013 г., и на основании счет-фактуры № 20 от 2.10.2013 г., отгрузило готовой продукции ООО «Акбузат» на 20600 руб. себестоимость

отгруженной продукции — 15400 руб. Учет реализации ведется по мере отгрузки. Согласно договору № 5 покупатель должен оплатить за продукцию в течение 30 дней. Бухгалтерские проводки имели вид:

Дт 62 Кт 90/1 — 20600 руб. — на договорную стоимость отгруженной продукции.

Дт 90/2 Кт 43 15400 руб. — на себестоимость отгруженной продукции.

Дт 90/3 Кт 68 2349 руб. — на рассчитанную сумму НДС.

В данном случае аудитор выясняет, по каким причинам оплата не поступала и каков его срок просрочки. Можно рекомендовать бухгалтеру оформить акт сверки взаиморасчетов и вернуть долг. При возвращении долга необходимо сделать проводку:

Дт 51 Кт 62 20600 руб. — получены деньги от покупателя ООО «Акбузат»

Рассмотрим пример 5:

Предприятие ООО «Луч-Агро» заключил договор с ООО «Омега» на поставку продукции 20 л подсолнечного масла. Согласно договору № 4 от 6 ноября 2013 г., отгрузило предприятию ООО «Омега» готовую продукцию на 8 числа ноября 2013 г., по 17,5 л., и выставило счет на сумму 16320,45 руб. ООО «Омега» оприходовал продукцию и затем оплатил счет. Однако затем было замечено что продукция была не в полном размере а всего лишь 17,5 л. Проводки таковы:

Дт 62 Кт 90/1 — 16320,45 руб.

Дт 90/3 Кт 68 — 2489 руб.

Дт 90/2 Кт 43 — 14120 руб.

Дт 51 Кт 62 — 16320,45 руб.

В данном случае ошибка допущена из-за невнимательности бухгалтера и невыполнение условий договора. Необходимо изменить условия договора либо произвести доотгрузку продукции или же вернуть часть оплаты.

Таким образом, нами были рассмотрены ошибки в учете доходов и расходов и как следует их исправлять. Следует сказать, что выручка является одним из целевых показателей менеджмента, поэтому занижение выручки

по данным бухгалтерского учета, как правило, выявляется на ранних стадиях и своевременно корректируется. Ошибки в учете выручки обычно связаны с ее завышением.

Список литературы:

1. Лытнева Н.А., Кыштымова Е.А. Аудиторская проверка: ошибки в учете доходов организации // "Аудиторские ведомости". — 2010. — № 5. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.lawmix.ru/bux/10533> (дата обращения 25.04.2014).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010) С изменениями и дополнениями от: 25 октября, 8 ноября 2010 г., 27 апреля 2012 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/12177751/#> (дата обращения 11.05.2014).
3. Семенова А.И. Что сделать, если обнаружили ошибки в учете или в отчетности [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.pravcons.ru/publ19-02-2014-3.php> 19.02.2014 (дата обращения 13.05.2014).
4. Филатова О. Типичные ошибки при учете выручки: опыт аудиторов в помощь составителям отчетности // МСФО на практике. — 2013. — № 3 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bakertillyrussaudit.ru/ru/publications/experts/1810-tipichnye-oshibki-pri-uchete-vyruchki-opyt-auditorov-v-pomoshch-sostavitelyam-otchetnosti-oksana-filatova-msfo-na-praktike-3-mart-2013> (дата обращения 2.04.2014).

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В БЮДЖЕТНОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Конорева Анна Николаевна

студент 2 курса, кафедра «Финансы и кредит» ЮФУ,

РФ, г. Ростов-на-Дону

Email: Ladyann1894@yandex.ru

Зотова Алла Ивановна

научный руководитель, канд. экон. наук, профессор ЮФУ,

РФ, г. Ростов-на-Дону

В странах с развитой моделью экономики прогнозирование и планирование являются важнейшим инструментом государственного регулирования экономики. Целенаправленно применяя такой инструмент, эти страны добились большого успеха в техническом прогрессе, в социально-экономических областях, таких как, например, повышение уровня жизни населения.

Государственная программа, безусловно, новый инструмент программно-целевого планирования и управления, имеющий существенные отличия от долгосрочных ведомственных целевых программ, широко применяемых в практике государственного управления в России.

Новацией бюджетного процесса, введенной Федеральным законом от 7 мая 2013 г. № 104-ФЗ [6], стало внесение изменений в Бюджетный кодекс и введение понятия «государственная программа». Субъекты РФ получили право формировать бюджеты на основе программной структуры расходов. В связи с этим было принято решение о формировании на 2014—2016 годы бюджета в формате государственных программ. В этих целях была подготовлена нормативная правовая база, внесены изменения в закон о бюджетном процессе, сформированы порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ субъектов РФ, а также методические рекомендации по разработке и реализации государственных программ.

Программное планирование бюджета [4] ориентирует на поиск оптимального метода решения задач, на выбор наилучшего из возможных

вариантов. В процессе бюджетного планирования рассматриваются различные варианты бюджетной политики государства, разные концепции развития бюджета с учетом множества экономических и социальных задач, объективных и субъективных факторов, действующих на государственном, региональном и местном уровнях. При этом непрерывность прогнозирования бюджета обуславливает систематическое уточнение бюджетных показателей по мере формирования новых данных.

К числу наиболее распространенных методов бюджетного планирования и прогнозирования относят: нормативный метод; индексный метод; бюджетирование, ориентированное на результат; балансовый метод; программно-целевой метод; метод экспертного прогнозирования; метод моделирования; метод экстраполяции; метод экономического анализа.

Программно-целевой метод планирования является одним из основных инструментов бюджета, наиболее ярко выражает его основные принципы. Этот метод заключается в установлении или отборе приоритетных целей и задач использования бюджетных средств и разработке взаимоувязанных мероприятий по их достижению в заданные сроки. При помощи этого метода реализуется принцип приоритетности планирования.

Программно-целевой метод применяется при разработке целевых комплексных программ, представляет собой документ, в котором отражаются цель и комплекс научно-исследовательских, производственных, организационно-хозяйственных, социальных и других заданий и мероприятий, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления.

Программно-целевой метод бюджетного планирования призван обеспечить прямую взаимосвязь между распределением ресурсов и достижением целей социально-экономической политики. В этом случае основными инструментами являются долгосрочные и ведомственные целевые программы.

Долгосрочные целевые программы на практике являются способом получения дополнительного бюджетного финансирования, а объемы финансирования, утвержденные в долгосрочных целевых программах, могут

многократно отличаться от бюджетных ассигнований на их реализацию, предусмотренных законом о бюджете. Долгосрочные целевые программы существуют сами по себе и имеют очень относительную связь со стратегией и программой социально-экономического развития [3].

Если комплексно рассматривать систему документов государственного планирования в новых условиях, то она состоит из трех основных уровней: публично-правового образования; исполнительных органов государственной власти; учреждений.

В рамках первого этапа бюджетного планирования подаются и согласовываются заявки главными распорядителями на бюджетные ассигнования с детализацией по статьям затрат, в рамках второго этапа программно-целевого планирования идет планирование конкретных мероприятий и объектов в соответствии с выделенными ассигнованиями. При этом возникают следующие наиболее значимые проблемы [1]: во-первых, решения о выделении бюджетных ассигнований принимается в разрезе статьи затрат, но без понимания, на какие конкретно проекты они выделяются, так как данная информация не значится в бюджетной заявке, а содержится в целевой программе, которая разрабатывается после согласования заявки. Во-вторых, планирование бюджетного развития идет в разрезе главных распорядителей бюджетных средств (ГРБС), а не в разрезе целевых программ, что не позволяет видеть, сколько ресурсов выделено на те или иные цели развития. В-третьих, в силу того, что бюджетный процесс требует большого количества усилий и времени, а завершается к концу текущего года, организовать параллельно полноценный процесс программно-целевого планирования, ориентированный на приоритеты стратегии с участием первых лиц и представителей экспертного сообщества, не представляется возможным. Как правило, он смещается на начало планового периода и работа идет уже в рамках зафиксированных бюджетных ассигнований.

На сегодняшний день Правительством Российской Федерации разработано и принято 42 государственные программы по следующим направлениям:

«Новое качество жизни», «Инновационное развитие и модернизация экономики», «Эффективное государство», «Сбалансированное региональное развитие», «Обеспечение национальной безопасности» [2].

Таблица 1.

Характеристика государственных программ

Направление	Количество программ	Объемы финансирования, млн. руб.
Новое качество жизни	12	5 967 342,9
Инновационное развитие и модернизация экономики	17	1 565 214,3
Эффективное государство	5	1 019 182,2
Сбалансированное региональное развитие	6	628 070,1
Обеспечение национальной безопасности	2	Данные ограниченного доступа

Составлено автором на основе данных, представленных на сайтах <http://gosprogrammy.gov.ru> и <http://www.programs.gov.ru>

Большей частью регионов также предприняты конкретные действия по переходу к формированию программного бюджета на основе государственных программ: 45 субъектов РФ приняли правовые акты о порядке разработки и реализации государственных программ; 16 субъектов РФ утвердили государственные программы, в 12 субъектах РФ в законах о бюджетах на плановый период 2014 и 2015 годов утверждено распределение бюджетных ассигнований по государственным программам [5]. В Ростовской области реализуются 21 государственная программа.

Однако и здесь анализ принятых субъектами Федерации документов показывает, что в ряде случаев на региональном уровне наблюдается формальный подход к разработке государственных программ и формированию программного бюджета с существенными отклонениями от принципов и механизмов, предусмотренных программными и методическими материалами. Чаще вместо формирования полноценных программ регионами предпринимаются попытки переименования долгосрочных целевых программ в государственные при сохранении их прежней сути.

Бюджет Ростовской области — один из крупнейших региональных бюджетов Российской Федерации. Программно-целевой метод бюджетного планирования применяется в Ростовской области начиная с 2009 года [7].

Запрограммировано более 90 % областного бюджета, формирование областного закона о бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов осуществлялось на основе вновь утвержденных государственных программ. Программы содержат в общей сложности 85 подпрограмм, в которых консолидированы основные мероприятия по достижению целей и решению задач соответствующих направлений социально-экономического развития Ростовской области.

Достижение целей государственных программ будет осуществляться путем проведения эффективной бюджетной политики, совершенствования системы распределения и перераспределения финансовых ресурсов, использования форм и механизмов предоставления межбюджетных трансфертов, выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

Переход на формирование и исполнение бюджетов на основе государственных программ — наилучший путь для решения важнейших стратегических задач развития экономики. Это позволит пересмотреть алгоритмы формирования бюджетов всех уровней власти, четко формулировать свои приоритеты и отсеивать расходные обязательства, сложившиеся традиционно, но не имеющие большого эффекта.

Список литературы:

1. Гражданов Д.Н., Беляков А.В. Бюджетное и программно-целевое планирование как единый процесс//Бюджет. 2014. № 3.
2. Портал государственных программ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gosprogrammy.gov.ru> (дата обращения 30.04.2014).
3. Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 (ред. от 28.03.2014) «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»

4. Программный бюджет: учеб.пособие / под ред. проф. М.П. Афанасьева. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. — 384 с.
5. Тимофеева О.И. Государственные программы в бюджетном процессе// Финансы и кредит. 2013. — с. 11
6. Федеральный закон Российской Федерации 7 мая 2013 г. № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса».
7. Федотова Л.В. Программный бюджет Ростовской области // Бюджет. 2014. № 3.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Лорсанова Хеда Адамовна

*студент 3 курса, кафедра финансы, кредит и страховое дело СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

E-mail: hedushka.lorsanova@mail.ru

Глотова Ирина Ивановна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Динамика формирования и исполнения республиканского бюджета и его структура свидетельствуют о характере и уровне социально-экономического развития региона. На основе этих факторов можно прогнозировать и программировать потенциал региона для синергетического развития.

В представленном исследовании динамика формирования и исполнения консолидированного бюджета республики за 2000—2013 гг. рассматривается в два этапа.

Первый этап (2000—2005 гг.) — период формирования и исполнения консолидированного бюджета республики в ограниченном режиме.

Второй этап (2006—2013 гг.) — период формирования и исполнения консолидированного бюджета республики в полноценном режиме.

Основные характеристики консолидированного бюджета Чеченской Республики в период с 2000 по 2005 гг. представлены в таблице 1 и 2 [2].

С 2006 г. Чеченская Республика перешла на полноценную структуру финансовой системы, в частности, были упорядочены и законодательно регламентированы бюджетное устройство и бюджетный процесс республики. В отличие от периода с 2003 по 2005 г. юридический статус бюджета в 2006 г. был повышен: он был утвержден в форме республиканского закона.

Были разграничены финансовые полномочия районного и республиканского уровней бюджетов внутри бюджетной системы республики. С 2006 г. был установлен статус органов исполнительной власти республики

как распорядителей бюджетных средств, а также упорядочены система кассового исполнения бюджета и порядок представления финансовой отчетности бюджетополучателями всех уровней бюджетной системы республики.

Таблица 1.

Структура доходной части консолидированного бюджета Чеченской Республики в период с 2000 по 2005 г., млн. руб.

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Доходы бюджета, всего	5,5	3109,9	7555,5	9115,6	25038,0	16753,3
Налоговые поступления	4,6	13,1	1302,1	1120,9	1707,2	1746,2
Неналоговые поступления	0,3	0,8	5,3	6,4	73,8	64,3
Безвозмездные перечисления из федерального бюджета	—	3094,6	6246,5	7988,3	23257,1	14550,9

Таблица 2.

Структура расходной части консолидированного бюджета Чеченской Республики в период с 2000 по 2005 г., млн. руб.

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Расходы, всего	5,4	2742,1	6683,3	10187,4	24668,5	15357,2
Промышленность, энергетика и строительство	—	0,0	1422,4	1777,9	1340,6	—
Сельское хозяйство и рыболовство	0,0	46,2	10,1	376,4	307,2	—
Транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатика	—	46,7	221,9	94,1	75,7	—
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,2	317,4	567,5	643,3	836,1	1402,5
Социально-культурные мероприятия	0,5	1301,8	2666,1	3916,8	17288,8	7050,1

Согласно отчетам Правительства Чеченской Республики (на основании мер по повышению эффективности расходов бюджета республики), представляемым на основании соглашения по повышению эффективности бюджетных расходов в соответствии с требованиями п. 4 ст. 130 Бюджетного кодекса Российской Федерации, с 2006 г. не было допущено необоснованного роста численности работников учреждений сектора государственного управления, а также задолженности по заработной плате и социальным выплатам. Следует отметить, что указанный пункт Бюджетного кодекса РФ

налагает серьезные ограничения на субъекты РФ, в бюджетах которых доля межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) из федерального бюджета в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет превышала 60 % объема собственных доходов консолидированного бюджета.

Далее структура консолидированного бюджета Чеченской Республики за последние 8 лет, т. е. с начала утверждения бюджета в форме республиканского закона, будет представлена в графической и табличной форме.

Структура исполнения консолидированного бюджета республики за последние годы свидетельствует:

- о чрезмерной зависимости консолидированного бюджета Чеченской Республики от безвозмездных перечислений из федерального бюджета, а также о его крайней уязвимости от конъюнктуры (поведения) федеральной бюджетной политики по отношению к республике;

- об отсутствии диверсифицированной (разносторонней) структуры экономики республики, отвечающей современным требованиям и вызовам [1].

При рассмотрении доходной части консолидированного бюджета республики за период с 2000 по 2013 гг. можно наблюдать, что она увеличивается с 2007 по 2012 гг. и уменьшается в 2013 г. Рост за указанный период был связан с финансированием программных мероприятий ФЦП «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 г. и последующие годы)» и ФЦП «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008—2012 гг.». Снижение показателя в 2013 г. было обусловлено окончанием указанных ФЦП.

Доходы консолидированного бюджета республики на 2013 г. сформированы и утверждены в объеме 60 158,8 млн. руб., что на 18 144,6 млн. руб. (23,2 %) меньше, чем в 2012 г. Сокращение доходов консолидированного бюджета республики в 2013 г. произошло из-за сокращения безвозмездных перечислений из федерального бюджета. В 2013 г. собственные доходы в доходной части консолидированного бюджета республики составляют

12 658,3 млн. руб. (21,0 %), а безвозмездные перечисления из федерального бюджета — 47 500,5 млн. руб. (79,0 %). В 2013 г. безвозмездные перечисления из федерального бюджета уменьшились по сравнению с 2012 г. на 19 152,2 млн. руб., или на 28,7 % [5].

Структура доходной части консолидированного бюджета Чеченской Республики в период с 2006 по 2013 г. представлена в таблице 3.

Таблица 3.

Структура доходной части консолидированного бюджета Чеченской Республики в период с 2006 по 2013 г., млн. руб.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Доходы бюджета, всего	23378,5	63565,5	64684,0	65259,4	64832,8	78917,1	78303,4	60158,8
Налоговые и неналоговые доходы	3519,0	4685,3	6031,3	6107,4	8689,5	10354,4	11650,6	12658,3
Налог на прибыль организаций	680,6	746,5	810,7	728,1	847,1	1546,0	665,6	849,5
Налог на доходы физических лиц	2229,5	3162,5	4056,6	4630,9	4842,5	5329,8	7128,1	7783,8
Налог на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья	240,1	251,0	331,0	157,2	0	0	0	0

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прочие налоговые и неналоговые доходы	368,8	525,3	833,0	591,2	2999,9	3478,6	3856,9	4025
Безвозмездные перечисления из федерального бюджета	19859,5	58880,2	58652,7	59152,0	56143,3	68566,0	66652,7	47500,5

В 2013 г. консолидированный бюджет республики меньше, чем в 2007 г. (по доходам — на 3 406,7 млн. руб., а по расходам — на 2 384,8 млн. руб.). Доходы консолидированного бюджета республики за 2000—2013 гг. представлены на рисунке 1.

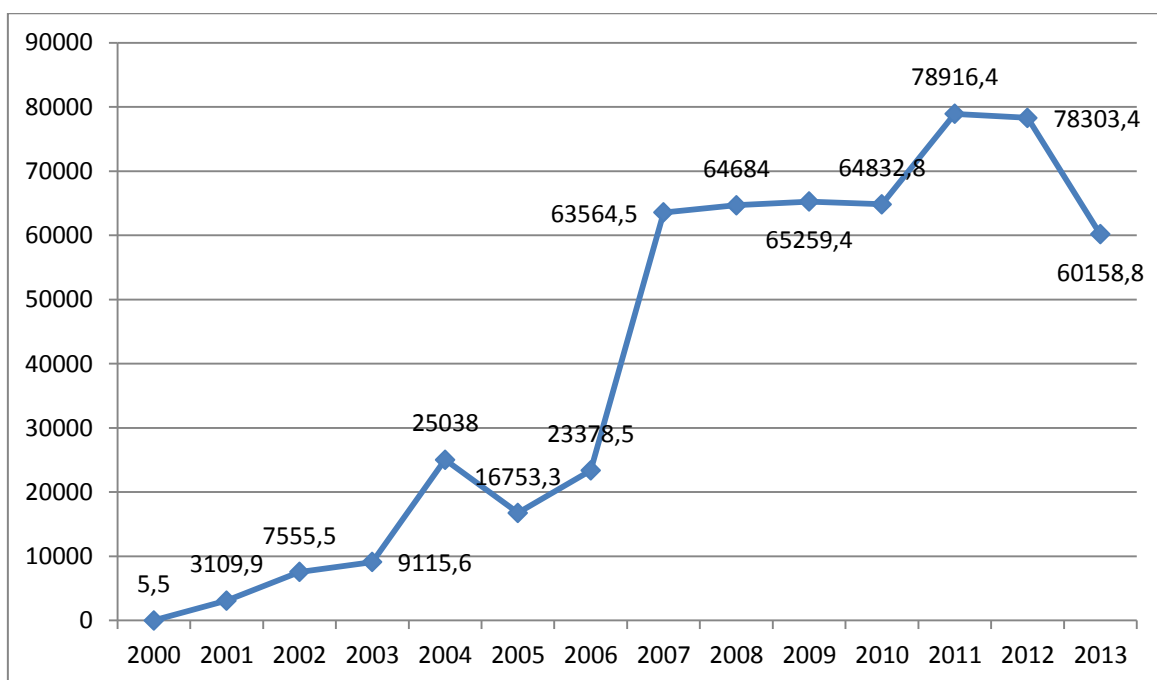


Рисунок 1. Доходы консолидированного бюджета республики за 2000—2013 гг.

Доходы консолидированного бюджета республики в последние годы в основном формируются за счет 4 статей, а именно: «Безвозмездные перечисления из федерального бюджета», «Налог на доходы физических лиц», «Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации», «Налог на прибыль организаций».

С 2000 г. главное место в доходной части консолидированного бюджета республики, безусловно, занимают безвозмездные перечисления из федерального бюджета (более 80 %, в республиканском бюджете этот показатель соответствует примерно 90 %).

В последние годы по объему поступлений налог на доходы физических лиц прочно занимает 2-е место среди всех статей доходной части консолидированного бюджета республики. Доход по этому виду налога в консолидированном бюджете республики практически формируется за счет подоходного налога на заработную плату работников бюджетной сферы (согласно п. 1 ст. 224 Налогового кодекса Российской Федерации) (указанный налог изымается при начислении заработной платы).

На 3-м месте по объему поступлений находятся акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации.

Доход по этому виду налога в консолидированном бюджете республики практически формируется на федеральном уровне исходя из протяженности автомобильных дорог республики и зарегистрированных автомобилей на ее территории.

На 4-м месте по объему поступлений находится налог на прибыль организаций. В последние годы показатель фактического сбора этого налога, являющегося индикатором экономического развития региона, не достигает планового уровня. До настоящего времени не удалось найти действенных способов (мер) по увеличению налоговой базы данного налога на территории региона.

Таким образом, фактические усилия фискальных органов республики направлены на обеспечение нескольких процентов дохода (за счет налога на прибыль организаций и прочих налоговых и неналоговых доходов).

Структура доходной части консолидированного бюджета Чеченской Республики в период с 2006 по 2013 г. представлена на рисунке 2.

Можно отметить, что в настоящее время существует крайняя необходимость в установлении объективной налоговой базы республики и развитии ее с учетом позитивного опыта отечественной практики.

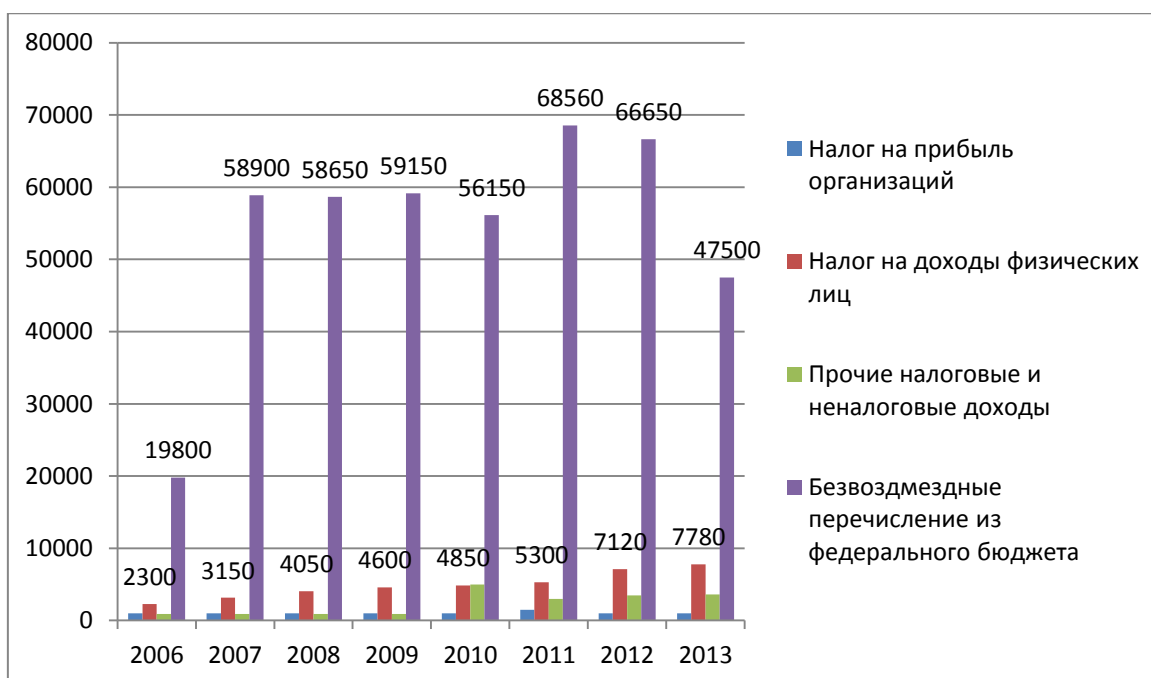


Рисунок 2. Структура доходной части консолидированного бюджета ЧР в период с 2006 по 2013 гг., млн. руб.

Рассматривая структуру расходной части консолидированного бюджета Чеченской Республики (табл. 4), можно наблюдать, что в период с 2006 по 2012 г. наибольшие расходы консолидированного бюджета республики приходились на восстановление, поддержание и развитие жилищно-коммунального хозяйства республики (78 501,0 млн. руб.). На 2-м месте по расходам было образование (68 772,7 млн. руб.), на 3-м месте — социальная политика (67 444,3 млн. руб.), на 4-м месте — здравоохранение и спорт (60 434,4 млн. руб.), на 5-м месте — национальная экономика (59 017,6 млн. руб.).

В 2013 г. практически все основные показатели статей расходной части республиканского бюджета (табл. 4, рис. 3) ниже их уровня в 2012 г., а некоторые существенно. Исключением является статья «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность» [4].

Таблица 4.**Структура расходной части консолидированного бюджета
Чеченской Республики в период с 2009 по 2013 г., млн. руб.**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Расходы бюджета, всего	74055,8	65720,2	80791,8	77531,9	58215,8
Общегосударственные вопросы	5378,9	5945,5	6822,1	7996,0	6025,4
Национальность безопасность и правоохранительная деятельность	3694,2	3343,6	3392,6	327,8	394,8
Национальная экономика	13375,4	8377,0	9658,6	11213,1	9286,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	1282,8	10600,7	13827,7	8234,1	1814,7
Образование	10760,3	17974	14556,6	19748,0	18058,4
Здравоохранение и спорт	10455,4	8299,8	12450,8	13870,9	9941,5
Социальная политика	14386,6	12300,2	11071,2	12193,6	9700,2
Прочие расходы	4722,2	5056	9012,2	3948,4	2994,4

В рамках республиканского бюджета предусмотрены бюджетные ассигнования на реализацию долгосрочных (республиканских) целевых программ в размере 5 049,4 млн. руб. Всего этих программ 25 [3].

Кроме того, в республиканском бюджете предусмотрены субсидии на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, за счет средств регионального бюджета в размере 210,0 млн. руб.; бюджетные ассигнования на реализацию 10 ведомственных целевых программ развития и поддержания социальной сферы республики на общую сумму 19 852,8 млн. руб.

В рамках республиканского бюджета на 2013 г. также запланированы государственные гарантии Чеченской Республики на общую сумму 1 413,2 млн. руб., в том числе:

1. на строительство всесезонного горнолыжного курорта «Ведучи»-Итум-Калинский район 2013 г. (1 020,0 млн. руб.);
2. на закладку многолетних насаждений (виноградарство) по интенсивной технологии на площади 500 га (130,7 млн. руб.);
3. на строительство спортивно-туристического комплекса «Кезеной-Ам» (262,5 млн. руб.).

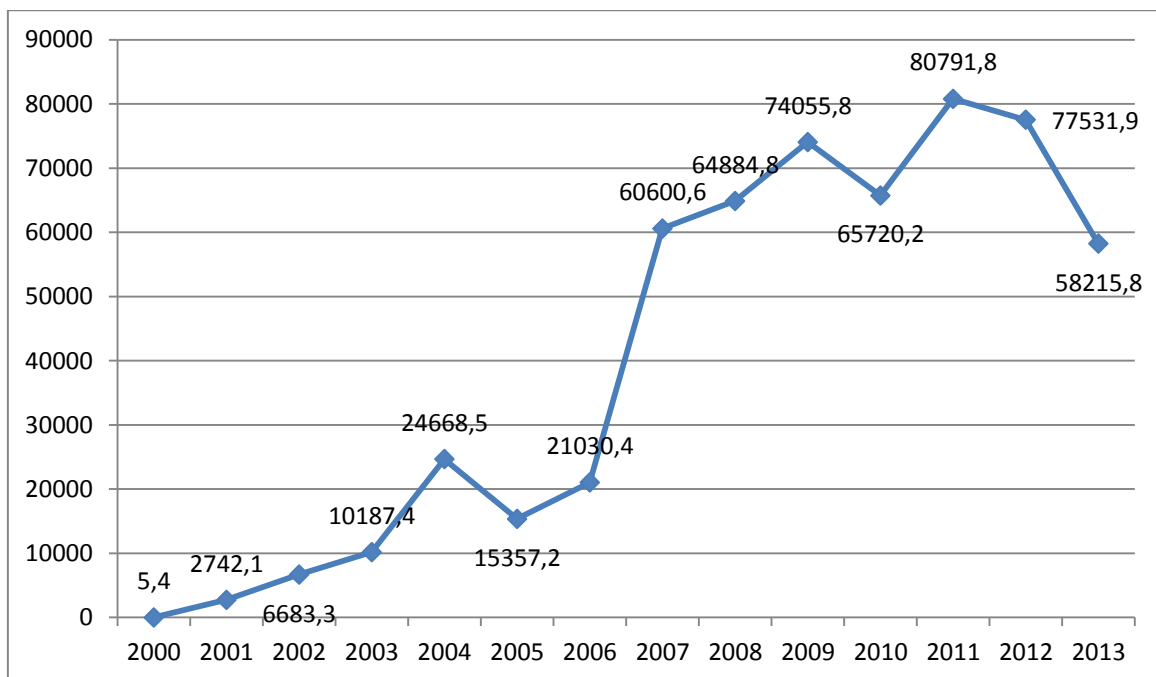


Рисунок 3. Расходы консолидированного бюджета ЧР в период с 2000 по 2013 гг., млн. руб.

В настоящее время для того чтобы за короткие сроки нарастить собственные доходы в доходной части консолидированного бюджета республики и полноценно интегрировать ее в единое социально-экономическое пространство страны и мирохозяйственные процессы, руководству республики необходимо в регионе решить ряд задач:

1. реально обеспечить и защитить экономические свободы предпринимателей на территории республики;
2. обеспечить настоящую конкуренцию среди предпринимателей на территории республики и не допустить монополизации сегментов внутреннего рынка;
3. создать необходимые условия для существенного снижения платы за аренду торговых (производственных) площадей на территории республики и создания значительного количества альтернативных торговых (производственных) площадок;
4. максимально снизить коррупционный и бюрократический пресс на предпринимателей в республике.

Указанные задачи необходимо решать с учетом опыта успешных аналогов из отечественной и мировой практики.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб. / Росстат. М., 2011.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. М., 2012.
3. О республиканском бюджете на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг.: закон Чеченской Республики от 26.12.2012 № 40-РЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/>
4. Отчет министерства финансов Чеченской Республики об исполнении консолидированного бюджета республики на 01.04.2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.minfinchr.ru>
5. Отчеты министерства финансов Чеченской Республики об исполнении консолидированного бюджета республики за 2006—2012 гг. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.minfinchr.ru>

ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИЧЕСТВА — УГРОЗА ЭКОНОМИКЕ

Моисеенкова Алена Владимировна

*студент специальности 080214 Операционная деятельность в логистике,
Сафоновский филиал
ОГБОУ СПО «Смоленский промышленно-экономический колледж»,
РФ, г. Сафоново*

Касаткина Татьяна Анатольевна

*научный руководитель, преподаватель спец. дисциплин высшей категории,
цикловая комиссия экономических дисциплин Сафоновский филиал
ОГБОУ СПО «Смоленский промышленно-экономический колледж»,
РФ, г. Сафоново
E-mail: kasatka-747@mail.ru*

Экономическая нестабильность в 90-х годах спровоцировала появление финансовых институтов. Сегодня Россия строит цивилизованную рыночную экономику, и пытается стать на мировой арене надежным экономическим партнером. При этом возникают различные барьеры, одним из них является преступность. Основным направлением государственной политики является борьба с преступностью в экономической сфере. Мошенничество приносит значительный финансовый ущерб экономике. В различные сферы деятельности человека проник этот «вирус». Способы мошенничества разнообразны, при этом все они направлены на извлечение неконтролируемых доходов или незаконное завладение чужим имуществом.

Они хорошо продумывают стратегию и тактику своей незаконной деятельности. Их действия направлены на достижение цели мошенника с минимальным для него риском [1, с. 127]. Явное понимание отрицательной значимости к проблеме мошенничества в условиях формирования рыночных отношений в России предопределило актуальность темы. Большая часть мошеннических операций практически ничем не отличаются от обычных деловых сделок. Объектом исследования являются мошенничества в области экономики.

Целью работы является изучение мошенничества как одного из видов хищения, в том числе раскрытие форм, способов и средств мошеннического обмана. Для достижения цели, были поставлены следующие задачи:

- определение понятий «мошенничество» и «финансовая пирамида», «фишинг», «скимминг»;
- изучение характеристики современных видов мошенничества;
- сравнение событий, произошедшие в России в середине 1990-х годов, с другими видами мошенничества современности, выделение общих черт и особенности этих явлений.

Итак, что же собой представляет мошенничество? Понятие мошенничества дано в части статьи 159 Уголовного кодекса РФ: «Мошенничество представляет собой хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием» [6]. Хищение путем мошеннического обмана имеет материальный состав. Финансовые мошенничества в сфере экономики разнообразны, остановимся на некоторых: финансовые пирамиды, телекоммуникационные мошенничества, мошенничества с банковскими картами, интернет-мошенничества.

Одним из примеров проявления финансового мошенничества является создание пирамид. Главным инструментом финансовой пирамиды является высокая доходность ценных бумаг компании и быстрый рост их курса, наличие мощной рекламной компании, пропагандирующей деятельность пирамиды, выплата дивидендов вкладчикам за счет новых поступлений от вкладчиков. Финансовая структура представляет собой схему, в которой доход по привлеченным денежным средствам выплачивается за счет привлечения новых участников. Этот финансовый институт существует до тех пор, пока способен привлекать в свои ряды новых участников, и выплачивать дивиденды.

Возникновение финансовых пирамид возможно при наличии условий: существование рынка акций или ценных бумаг; отсутствие законодательных ограничений на организацию деятельности финансовых структур, действующих по пирамидальному принципу; наличие возможности населения

делать сбережения, то есть повышение уровня жизни и материального благосостояния граждан. Участие населения в финансовых пирамидах и мошенничествах других видов объясняется определенными подходами. Экономический подход представляет собой участие населения в финансовых пирамидах явлением информационной асимметрии. Это говорит о том, что население не владеет информацией о ходе инвестиционных проектов. Психологический подход основывается на изначальной предрасположенности людей совершать ошибки. Население переоценивает свои шансы и предрасположено к оптимизму и уверенности, что поступает правильно. Социологический подход означает, что поведение масс во многом предопределяют средства массовой информации и проведение рекламной компании.

Финансовые пирамиды возникли в сложный для нашей страны период, в середине 90-х годов. В стране появилось несколько организаций, выдававших себя за акционерные общества и действовавших по принципу пирамидальных структур: «Русский дом Селенга», «Хопер», «Тибет» и другие. Но, самой масштабной и скандальной из них, безусловно, стало акционерное общество «МММ». Миссией компании являлось инвестирование капитала в крупные промышленные объекты и создание собственной финансовой империи. Другой нашумевшей компанией в области финансовых пирамид стала компания — «Хопер» по привлечению клиентов-вкладчиков. В результате в Израиль были вывезены миллионы долларов вкладчиков.

Свою историю эпоха финансовых пирамид закончила в 1994—1995 гг. По язык цифр говорит следующее, за последние 9 лет жертвами «финансовых пирамид» в России стали около 600 тыс. человек. В общей сложности они потеряли 9,7 млрд. рублей и почти 240 млн. долларов. За указанный период было возбуждено и расследовано 324 уголовных дела о «финансовых пирамидах».

Система информационных технологий не стоит на месте. Информацию, которую ранее было получить трудно, или практически невозможно. С развитием социальных сетей стало легко и доступно. К сожалению,

мошенничество изменяет сферу своей деятельности на смену финансовым пирамидам приходит новый вид мошенничества в телекоммуникационной среде и интернете. Телефонное мошенничество в телекоммуникационной среде является одним из основных видов преступлений в телекоммуникационной среде, которое стремительно набирает силу и превращается в настоящую эпидемию [5]. Предупредить от мошенников способны лишь внимательность и здравомыслие самих граждан. Все большие масштабы приобретает мошенничество в Интернете, изобретаются новые технологии по выкачиванию денег с простодушных пользователей. Такой вот своеобразный вид «бизнеса» действует в интернете, а полная безнаказанность, анонимность мошенников, и большое количество доверчивых людей — все это подпитывает мошенников. Пользователи просто забывают о том, что в интернете действуют те же законы, что и в жизни.

Стоит обратить внимание на следующее, в настоящее время процветает мошенничество с банковскими картами. Россия в 2012 году стала лидером в Европе по темпам роста мошенничества с банковскими картами. За прошлый год ущерб от него увеличился на 35 %. Согласно статистике, на Россию приходится 6 % потерь от мошеннических операций с банковскими картами, что составляет 91,4 млн. евро. В России наиболее известны такие распространенные способы хищений, как скимминг и фишинг. Скимминг — представляет собой специальное оборудование, при помощи которого осуществляется считывание с магнитной дорожки банковской карты информации. Фишинг — это операция, связанная с интернет-мошенничеством, цель которого получить данные, содержащиеся на вашей пластиковой карте.

Вредоносное программное обеспечения, так же является своего рода мошенничеством. Основным источником опасности для пользователей компьютеров были и остаются вредоносные программы, которые с развитием сетевых технологий получили новую среду для своего распространения.

Вредоносные программы способны самостоятельно, создавать свои копии и распространять их различными способами. В обиходе часто все вредоносные

программы называют словом «вирусы». Вредоносные программы можно разделить на три группы: компьютерные вирусы, сетевые черви, троянские программы.

Современный финансовый анализ российских операторов сотовой связи говорит, что «за минувшие десять лет миллионы абонентов стали жертвами той или иной формы телекоммуникационного мошенничества». От смс-мошенничества ежегодно страдают тысячи абонентов.

Эксперты выделяют следующие наиболее часто встречающихся случаи обмана абонентов: недобросовестность операторов мобильной связи;

подключение платных услуг по инициативе оператора; отправка смс-сообщений с предложением поучаствовать в смс-лотерее или смс-викторин. Смс-мошенники зарабатывают более 160 млн. долларов в год.

В интернете мошенники создают сайт-дублер, который является точной копией настоящего, меняют реквизиты для перечисления денег, могут появиться объявления от благотворительной деятельности.

Работая над данной темой, была проведена большая исследовательская работа среди студентов филиала колледжа. Студентам филиала колледжа были предложены следующие вопросы:

1. Как часто Вы подвергались мошенничеству?
2. Какому виду мошенничества Вы подвергались?
3. Знаете ли Вы, что собой представляет мошенничество в

телекоммуникационной среде?

4. Знаете ли Вы, что собой представляют вредоносные программы?
5. Знаете ли Вы, что такое — «фишинг», «скимминг»?

Опрос проводился среди студентов 1—4 курсов, выборочно. В ходе исследования было опрошено 35 % студентов филиала.

Наиболее интересные вопросы представлены на графиках.

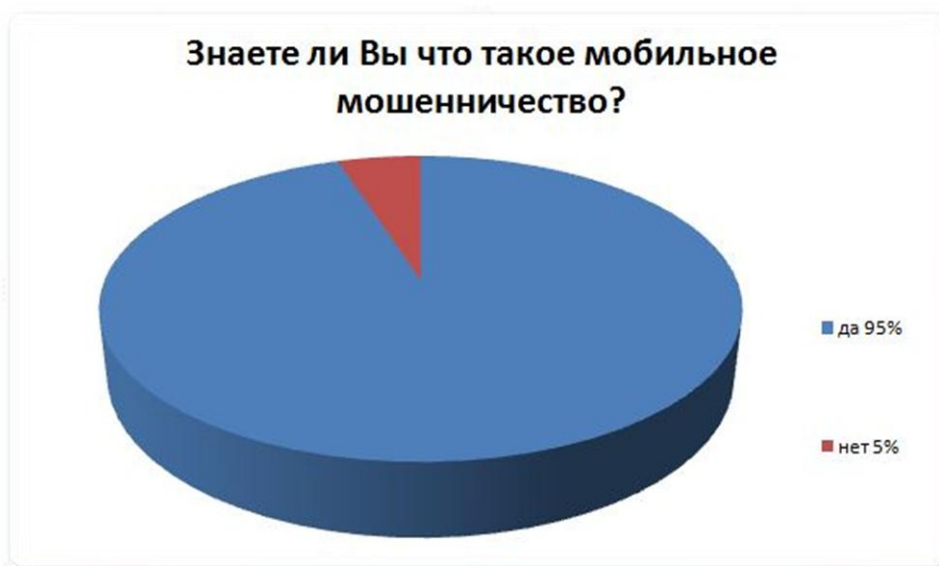


Диаграмма 1. Процентное соотношение информированности студентов о мобильном мошенничестве



Диаграмма 2. Процентное соотношение информированности студентов о видах мошенничества

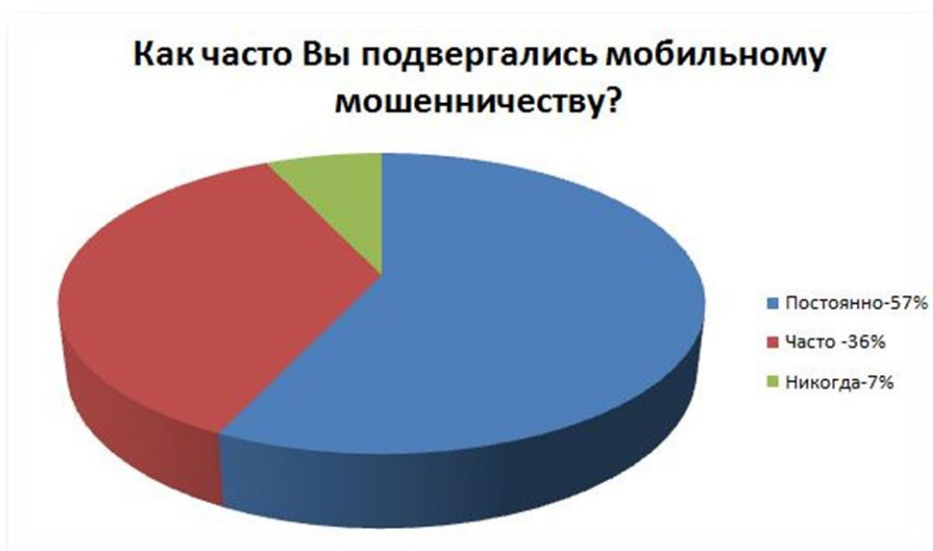


Диаграмма 3. Процентное соотношение студентов, подвергавшихся мобильному мошенничеству

Существует различные способы телефонного мошенничества. В колледже проводился опрос среди студентов об известных им способах мошенничества. Кроме того студентам было предложено составить ТОП самых распространенных видов мошенничества. ТОП-12 способов мобильных «разводов», по мнению студентов филиала колледжа, представлены в таблице 1 (диаграмма 4).

Таблица 1.

Наиболее часто встречающиеся способы мошенничества

Наиболее часто встречающиеся способы мошенничества	Результаты опроса		
	Чел.	%	место
Недобросовестность операторов мобильной связи.	28	13,2	3
Поздравляем! Вы выиграли!	34	16	1
Ваша банковская карта заблокирована!	32	15	2
Вышли мне деньги!	20	9,4	5
Предложение «Работы»	11	5	9
Звонок «маме»	8	4	10
Сбой сети	19	9	6
Наши деньги помогают! (займы)	16	7,6	7
Жизнь без спама	5	2,4	11
Получите вдвое больше!	4	1,8	12
Подключение платных услуг (в том числе платных SMS-сообщений) по инициативе оператора.	23	11	4
Отправка смс-сообщений с предложением поучаствовать в смс-лотерее или смс-викторине	12	5,6	8
	212	100	



Диаграмма 4. Наиболее часто встречающиеся способы мошенничества по данным опроса студентов филиала колледжа

На основании изученного материала можно определить, что термин, «мошенничество в интернете» применим в целом к мошенническим махинациям любого вида, где используются один или несколько элементов интернета. Элементами такого рода являются электронная почта, комнаты в чатах или веб-сайты для привлечения потенциальных жертв, проведения мошеннических сделок или для передачи поступлений от мошенничества в учреждения, участвующие в таких махинациях.

Мошенники — часто являются специалистами в экономике, информационных технологиях, они знают психологию человека и т. п. Интернет-мошенничество, финансовые пирамиды, смс-мошенничество представляют собой специфическое явление экономического развития страны.

Исходя из мирового опыта возникновения и развития финансовых пирамид в России к 1994 г. показывает, что сложились условия, являющиеся стандартными предпосылками к зарождению финансовых пирамид. К таким

условиям относятся становление рынка ценных бумаг, инвестиционная активность населения, недостаток законодательного регулирования.

Последствия финансовых пирамид, с которыми столкнулась Россия, не являются уникальными. Они аналогичны последствиям в других странах. Но можно говорить об особенностях этих последствий, выражающихся в степени длительности периода воздействия, и кардинального изменения доверия населения к финансовым и инвестиционным институтам. Мошенничество наносит огромный ущерб российской экономике. Более 160 млн. долларов в год зарабатывают смс-мошенники.

Продолжая тему мошенничества в экономической сфере, специалисты связывают рост мошеннических операций с банковскими картами в РФ с ростом карточного кредитования. Объемы операций с картами кредитования выросли более чем на 100 %. При этом в 2013 году количество кредитов с признаками мошенничества, составило 679 тыс., что на 43 % больше, по сравнению с предыдущим годом. В настоящее время проявляются многочисленные попытки строительства пирамидальных структур с помощью интернета, что создает дополнительные сложности их предотвращения.

Список литературы:

1. Альбрехт У., Венц Дж., Уильяме Т. /Мошенничество/ СПб: Питер, 2011.
2. Быкова Е.В., Стоянова Е.С. /Финансовое искусство коммерции./ М: Перспектива 2008 — 154 с.
3. Исследовательская группа ЦИРКОН: Финансовая активность населения России в 1995—2001 годах: Эксклюзивный маркетинг 2001/ 3(24).
4. Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 229-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О связи».
5. Фомичев С.А. Как уберечься от мошенничества в сфере связи. М.: Юрист, 2011.
6. Уголовный кодекс РФ.

РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ И ЗАДАЧ ПФР В 2014 ГОДУ

Новоставская Анжелика Сергеевна

*студент 3 курса, кафедра финансы, кредит и страховое дело, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: wonder93@yandex.ru*

Чернова Юлия Александровна

*студент 3 курса, кафедра финансы, кредит и страховое дело, СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: marina-chernova-73@mail.ru*

Глотова Ирина Ивановна

*канд. эконом. наук, зав. кафедрой финансы, кредит и страховое дело,
доцент Ставропольского государственного аграрного университета,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: irin-glotova@yandex.ru*

Пенсионный фонд России является одним из крупнейших государственных институтов, к сфере ведения которого относятся самые социально значимые услуги, в первую очередь, по установлению и выплате пенсий и иных выплат, имеющих пенсионный характер [1]. Исключительная важность пенсионного обеспечения для нетрудоспособных лиц обусловлена тем, что пенсия, как правило, является единственным источником их дохода. Фонд обслуживает более 40 млн. пенсионеров. В 2012 году назначено порядка 2,8 млн. пенсий. В 2013 году цифры схожие.

В августе 2013 года была проведена корректировка размеров пенсий в отношении 13,9 млн. пенсионеров. К компетенции Пенсионного фонда также относятся вопросы различных социальных выплат отдельным категориям граждан и материнского (семейного) капитала. С 2012 года фонд стал выполнять совершенно новую функцию-осуществление выплат за счет средств пенсионных накоплений. С 1 июня было назначено около 3 млн. данных выплат.

Поэтому качественное и эффективное выполнение названных услуг всегда являлось, является и будет являться приоритетной задачей фонда.

От успешного выполнения данной задачи зависит социальная стабильность в обществе, и уровень доверия населения нашей страны к власти.

В этой связи Пенсионным фондом России постоянно уделяется особое внимание улучшению качества обслуживания граждан и по итогам работы, в том числе в части создания и развития клиентских служб, фонд можно назвать по-настоящему клиенто-ориентированной организацией.

В системе ПФР функционирует 2391 клиентская служба и около 1000 мобильных клиентских служб, также обеспечено функционирование более 300 информационных терминалов (инфоматов). Все клиентские службы территориальных органов ПФР оснащены сервисными терминалами. Организованы горячие линии, интерактивные клиентские службы.

К реализации основных задач ПФР относятся:

- совершенствование системы персонифицированного учета (далее ПУ);
- повышение качества предоставления услуг населению;
- оптимизация процесса назначения и выплаты пенсий.
- актуальные вопросы МСК.

По мере совершенствования системы ПУ необходимо обращать внимание:

- на мероприятия по обеспечению полноты сведений в системе ПУ;
- роль персонифицированного учета в условиях выбора тарифа 6 % или 2 %;
- задачи территориальных органов в связи с тем, что СНИЛС определен как единый идентификатор в системе электронного взаимодействия между всеми органами исполнительной власти.

Своевременность, полнота и качество представляемой страхователями в органы ПФР ежеквартальной отчетности остается первоочередной задачей в деятельности отделений ПФР и их территориальных органов.

Обеспечение полноты учета пенсионных прав путем полного разнесения поступивших страховых взносов стало особенно очевидным, ощутимым и необходимым в связи с реализацией законодательства о выплатах пенсионных накоплений.

Обеспечение формирования необходимой информации в требуемом объеме, качестве и в установленные сроки необходимо и для реализации законодательных норм по предоставлению государственных и муниципальных услуг.

Ежеквартально страхователями сдаются более чем 67 млн. индивидуальных сведений на работающих застрахованных лиц.

Большую роль по обеспечению приема и обработки сведений о застрахованных лицах сыграла сложившаяся многолетняя эффективная практика взаимодействия органов ПФР со страхователями в части предоставления отчетности по персонифицированному учету в электронной форме с электронной подписью (далее — ЭП), в том числе по телекоммуникационным каналам.

Отделение ПФР должны организовать электронное взаимодействие в части предоставления отчетности в электронной форме с ЭП с максимальным количеством страхователей.

В 2012 году процент предоставления отчетности с ЭЦП составил 68 %, в 2013 году — соответственно 70,1, 72, 75,9 %.

С целью увеличения оперативности обработки индивидуальных сведений в ПФР разработана и внедрена технология удаленного контроля представленных страхователем индивидуальных сведений путем сверки анкетных данных застрахованного лица с данными центральной информационной базы персонифицированного учета через портал ПФР (сервис валидации).

Продолжена работа, направленная на расширение сервисов для страхователей в целях своевременной и качественной подготовки и проверки отчетности в органы ПФР.

В 2013 году удалось улучшить показатели, характеризующие качество и своевременность предоставления страхователями отчетности по ПУ.

Так, своевременно сдали отчетность за второй квартал 99,4 % страхователей, в том числе в электронном виде с ЭП — 72 %. На 1 января 2013 года этот показатель составил 65 %.

В 2013 году в соответствии с планом первоочередных мероприятий по совершенствованию системы ПУ разработаны:

- порядок учета сведений ПУ для организаций, прошедших процедуру множественной регистрации и реорганизации;
- регламент работ по разделению сведений, относящихся к разным застрахованным лицам, отраженным на одном ИЛС;
- регламент по объединению на одном ИЛС сведений, содержащихся в нескольких лицевых счетах.

В настоящее время идет разработка программного обеспечения. В результате чего будет достигнута возможность обработать имеющуюся информацию, реализовать обращение граждан в автоматическом, штатном режиме.

В 2014 году ПФР предполагает завершить формирование пенсионных прав застрахованных лиц за весь период трудовой деятельности. Данные о конвертации за период до 2002 года обработаны и загружены в ПТК СПУ на ИЛС в отношении 99,5 % застрахованных лиц.

Задачи в области ПУ возрастают и в связи с принятием решения об определении СНИЛС как единого идентификатора. Начал действовать ФЗ № 242 от 23.07.2013 « О внесении в ФЗ «Об актах гражданского состояния» о предоставлении фонду ЗАГСами данных о рождении детей» [3]. Сейчас идет согласование постановления Правительства, устанавливающего регламент и формы направления информации. Это значит, что в ближайшее время Пенсионным фондом будет организована работа по регистрации в системе ОПС всего населения РФ, выдаче свидетельства страхования на ребенка.

Одной из главных тем 2013 года явилось качество предоставления госуслуг. Целевые показатели оценки качества заданы Указом Президента от 97.05.2012 № 601 [2]. Это:

- уровень удовлетворенности качеством услуг не менее 90 %;
- предоставление услуг в электронной форме не менее 70 %;
- ожидание в очереди до 15 минут.

Первые два показателя должны быть достигнуты к 2018 году. К третьему показателю необходимо прийти уже в начале 2014 года.

Работу в этом направлении можно разделить на 3 блока:

1. Подготовка к приему граждан — это все, чтобы впоследствии прием сделать не таким продолжительным.

2. Создание условий, не требующих посещения гражданами клиентской службы.

3. Совершенствование организации работы клиентской службы.

Оптимизация процесса назначения и выплаты пенсий очень важный раздел работы, поскольку влияет на проект по предоставлению государственных услуг в электронном виде, а также на достижение целевых показателей по качеству государственных услуг, снижает трудозатраты специалистов для подготовки ответов ФОИВ МОИВ в рамках СМЭВ.

По поводу распоряжения средствами МСК важно знать, что для подтверждения статуса кредитных потребительских кооперативов надо сначала войти на сайт службы Банка России по финансовым рынкам, а потом на сайт саморегулируемой организации. В случае наличия потребляемого кредитного потребительского кооператива на обоих сайтах — можно считать, что статус подтвержден.

В государственном реестре кредитных потребительских кооперативов 3000 кооперативов, а являются членами саморегулируемых организаций только 1500. Для Пенсионного фонда требуется соблюдение этих двух условий.

Таким образом, для успешной работы фонда в 2014 году приняты решения о необходимости направления дополнительных усилий на обеспечение качества предоставления государственных услуг, адаптацию работы КС в новых условиях, а также формирование и ведение персонального учета для реализации всех направлений деятельности Пенсионного фонда.

Список литературы:

1. Андреева О.В. К вопросу о сбалансированности бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации / Андреева О.В., Суховеева А.А. // Финансовые исследования. — 2013. — № 14. — С. 40—42.
2. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».
3. Федеральный закон от 23.07.2013 № 242-ФЗ « О внесении в ФЗ « Об актах гражданского состояния» о предоставлении фонду ЗАГСами данных о рождении детей»».

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Самойлин Вадим Александрович

*студент 3 курса, кафедра экономики и менеджмента
филиала ФГБОУ ВПО «КубГУ»,*

РФ, г. Тихорецк

E-mail: oksana.kolomytz@yandex.ru

Коломыц Оксана Николаевна

*научный руководитель, канд. соц. наук, доцент филиала ФГБОУ ВПО «КубГУ»,
РФ, г. Тихорецк*

Одной из ведущих и актуальных проблем в современной российской экономике является использование методов прогнозирования банкротства предприятия. Именно с помощью этих методов могут быть выделены основные негативные тенденции развития предприятия, ведущие к его несостоятельности в дальнейшем и выработаны соответствующие комплексы действий, направленные на их устранение.

В российском законодательстве термин банкротство определяется как «...признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [3]».

Существует два признака несостоятельности (банкротства):

- не выплата обязательных платежей или денежных обязательств по истечению срока в 3 месяца после даты их назначенной выплаты;
- если сумма обязательств превышает стоимость принадлежащего имущества.

Первый признак применяется к юридическим лицам. Совокупность же двух признаков к индивидуальным предпринимателям.

Стоит отметить, что существуют следующие виды банкротства:

- реальное, то есть отсутствие возможности восстановления платежеспособности в связи с потерями капитала;

- временное (условное) означающее превышение актива над пассивом баланса, наличие большой дебиторской задолженности. Однако, есть шанс возобновления платежеспособности;

- преднамеренное. Другими словами, преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности собственником или руководителем в личных целях;

- фиктивное, то есть заведомо ложное объявление о несостоятельности.

В настоящее время известно большое количество методик позволяющих спрогнозировать возможность банкротства предприятия.

Заметим, что в мире они начали появляться в капиталистических странах после окончания второй мировой войны, что обусловлено банкротством предприятий за счет сокращения военных заказов.

Что касается России, то разработка методик прогнозирования банкротства заключалась на основании оценки финансового положения организации и оценке кредитоспособности заемщика. Основные критерии оценки характера несостоятельности предприятия включают в себя качественный (жизнеспособность организации) и количественный (финансовое состояние) анализы [1].

Одним из наиболее точных методов прогнозирования банкротства является методика Давыдовой-Беликова. Ее точность, по заверениям разработчиков, близка к 80 %. В основе данного метода лежит четырехфакторная модель, базирующаяся на основе регрессионного уравнения, рассчитывающего интегральный показатель риска несостоятельности организации — R, на основе чего делается прогноз вероятности наступления банкротства. Уравнение выглядит следующим образом:

$$R=8,38*K1+K2+0,054*K3+0,063*K4 \quad (1)$$

где: K1 — оборотный капитал/активы;

K2 — чистая прибыль/собственный капитал;

K3 — выручка от реализации/средняя стоимость активов;

К4 — чистая прибыль/затраты;

8,38; 0,054; 0,063 — коэффициенты приведения (средние значения факторов по всей совокупности предприятия).

Таблица 1.

**Критерии оценки вероятности банкротства по методике
Давыдовой-Беликова**

Значение	Вероятность банкротства
$R < 0$	80—100 %
$0 < R < 0,18$	50—80 %
$0,18 < R < 0,32$	35—50 %
$0,32 < R < 0,42$	10—35 %
$0,42 < R$	до 10 %

Несомненное преимущество данного метода — дистанционная оценка. К недостаткам следует отнести прогнозирование в краткосрочном периоде (порядка 3-х кварталов).

Считаем необходимым остановиться также на одном из наиболее известных и достаточно точных методов прогнозирования банкротства — рейтинговой модели вероятности несостоятельности Сайфуллина-Кадыкова. Данный метод построен на методе Э. Альтмана с адаптацией к российским условиям и рассчитывает рейтинговую оценку путем сложения финансовых показателей организации, а именно:

$$R = 2 * K1 + 0,1 * K2 + 0,08 * K3 + 0,045 * K4 + K5 \quad (2)$$

где: К1 — собственный капитал/оборотные активы;

К2 — оборотные активы/текущие обязательства;

К3 — выручка/стоимость активов;

К4 — прибыль от продаж/выручка от продаж;

К5 — чистая прибыль/собственный капитал;

2; 0,1; 0,08; 0,045 — коэффициенты приведения (средние значения факторов по всей совокупности предприятия).

Критерии оценки довольно просты: если $R \geq 1$, то организация имеет удовлетворительное финансовое состояние и чем выше результат, тем меньше вероятность банкротства.

Безусловным преимуществом метода является его применение для любой отрасли различного масштаба. Недостатком — не позволяет оценить причины банкротства.

Невозможно обойти вниманием модель Зайцевой, представляющую собой шестифакторную модель, построенную на базе мультипликативного дискриминантного анализа. Данный метод достаточно «молодой», который создавался для применения в практике именно российских предприятий, поэтому он лишен недостатков зарубежных методик. Однако, данная модель имеет свои тонкости, а именно, в расчетах вычисляется фактический комплексный коэффициент, который необходимо сопоставлять с нормативным. Формула расчета комплексного коэффициента ($K_{\text{компл}}$) имеет вид:

$$K_{\text{компл}} = 0,25 * K1 + 0,1 * K2 + 0,2 * K3 + 0,25 * K4 + 0,1 * K5 + 0,1 * K6 \quad (3)$$

где: $K1$ — чистый убыток/собственный капитал;

$K2$ — кредиторская задолженность/дебиторскую задолженность;

$K3$ — текущие обязательства/денежные средства + финансовые вложения;

$K4$ — чистый убыток/выручка от продаж;

$K5$ — заемный капитал/собственный капитал;

$K6$ — средняя стоимость активов/выручка от продаж;

0,25; 0,1; 0,2; 0,25; 0,1; 0,1 — коэффициенты приведения (средние значения факторов по всей совокупности предприятия).

Расчет оценки нормативного комплексного коэффициента осуществляется путем подставления минимальных значений коэффициентов: $K1 = 0$; $K2 = 1$; $K3 = 7$; $K4 = 0$; $K5 = 0,7$; $K6 =$ значение в предыдущем периоде. При этом, если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства — велика, если наоборот — низка.

И еще один метод, разработанный отечественными экономистами — метод бальной оценки Донцовой-Никифоровой. Его сущность заключается в классификации организации по степени риска, исходя из фактических показателей финансовой устойчивости и их рейтинга выраженного в баллах. Перечисление финансовых показателей и классификация по уровню риска приведена в таблице 2.

Таблица 2.

Группировка показателей по критериям рейтинговой оценки

Показатели	Границы классов (в баллах)				
	1 класс (100)	2 класс (85-64)	3 класс (63,9-56,9)	4 класс (41,6-28,3)	5 класс (18)
К абсолютной ликвидности (К _{абл})	0,25 (20)	0,2 (16)	0,15 (12)	0,1 (8)	0,05 (4)
К критической ликвидности (К _{кл})	1 (18)	0,9 (15)	0,8 (12)	0,7 (9)	0,6 (6)
К текущей ликвидности (К _{тл})	2 (16,5)	1,9-1,7 (15-12)	1,6-1,4 (10,5-7,5)	1,3-1,1 (6-3)	1 (1,5)
К обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (К _{ооа})	0,6 (17)	0,59-0,54 (15-12)	0,53-0,43 (11,4-7,4)	0,42-0,41 (6,6-1,8)	0,4 (1)
К оборотных средств в активах (К _{ос})	0,5 (15)	0,4 (12)	0,3 (9)	0,2 (6)	0,1 (3)
К финансовой устойчивости (К _{фу})	1 (15)	0,9 (12)	0,8 (9)	0,7 (6)	0,6 (3)

где финансовые показатели:

Кабл = (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения)/обязательства;

Ккл = (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + краткосрочная дебиторская задолженность)/обязательства;

Ктл = текущие активы/текущие обязательства;

Кооа = собственные оборотные средства/оборотные средства;

Кос = оборотные активы/активы;

Кфу = (собственный капитал + долгосрочные обязательства)/валюта баланса.

Каждый класс имеет свою минимальную границу и характеристику.

Исходя из этого предприятия входящие:

- в 1 класс — имеют абсолютную финансовую устойчивость;
- во 2 класс — хорошее финансовое состояние;
- в 3 класс — среднее финансовое состояние;
- в 4 класс — неустойчивое финансовое состояние;

- в 5 класс — кризисное.

Почти все российские методы прогнозирования банкротства организации построены на базе мультипликационного дискриминантного анализа, как следствие они не дают точной количественной оценки возможности несостоятельности предприятия [2].

Таким образом, рассмотрев наиболее качественные современные российские методики прогнозирования банкротства предприятия, можно обозначить преимущества и недостатки этих методик в совокупности.

Основные преимущества представленных методик:

- использование на российских предприятиях;
- простота интерпретации показателей;
- удовлетворительный горизонт планирования;
- удаленная оценка.

К основным недостаткам следует отнести то, что они не учитывают:

- качественную деятельность предприятия;
- макроэкономические факторы;
- особенности деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Губина О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Практикум [Текст]: учебное пособие. 2-ое изд. перераб. и доп. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. — 176 с.
2. Губина О.В., Иванеева Е.В. Сравнительный анализ финансового состояния и деловой активности организации [Текст] /О.В. Губина Е.В. Иванеева //Вестник ОрелГИЭТ. — 2010. — № 4 — С. 25—31.
3. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ « О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 12.03.2014 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 27.04.2014).

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ НА ПРИМЕРЕ РСО-АЛАНИИ

Саркисян Азгануш Азизовна

*студент 1 курса, кафедра «Экономика и финансы»,
Финансовый университет при Правительстве РФ (Владикавказский филиал),
РФ, г. Владикавказ
E-mail: azganush-sarkisyan@mail.ru*

Алиева Сабина Шакир-Кызы

*студент 1 курса, кафедра «Экономика и финансы»,
Финансовый университет при Правительстве РФ (Владикавказский филиал),
РФ, г. Владикавказ*

Каирова Фатима Асламбековна,

*научный руководитель, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры
«Экономика и финансы», Финансовый университет при Правительстве РФ
(Владикавказский филиал),
РФ, г. Владикавказ*

Актуальность изучения безработицы как парадокса обусловлена тем, что для анализа передового состояния РФ, когда идет напряженный процесс формирования новейших типов общественной дифференциации, появляются новейшие источники общественной напряженности, делается нужным различие статусно-массовых образований.

Конкретная часть занятого населения приобрела статус безработных, оставшись за пределами сферы занятости в итоге отраслевых сдвигов в экономике государства и упадка тронувшего целые отрасли производства.

Данная категория населения страны, изменив свой статус занятости, одновременно сформировала черты групповой определенности со своей структурой потребления, ценностно-нормативными установками, образом и качеством жизни, жизненными приоритетами и идентификационными предпочтениями.

В итоге был реализован сложный комплекс новейших общественно-массовых мероприятий и развитие феномена массового сознания.

Хотя вопросы безработицы привлекали наибольший интерес в девяностые годы XX века, но на наш взгляд, тема исследования безработицы не теряет своей актуальности и по сей день.

В разных регионах страны проводятся широкомасштабные исследования, связанные с тенденциями становления рынка труда в РФ и с положением кризисных групп безработных.

Несмотря на то, что тема достаточно разработана в научно-исследовательской литературе, количество более современных исследований никак не достаточно.

Наиболее острой социальной проблемой на сегодняшний день считается отсутствие работы. Актуальность стоящей проблемы воздействует как на уровень расценок, так и на формы распределения зарплат, на муниципальный бюджет и муниципальные затраты.

Совокупное предложение труда в экономике страны характеризуется величиной экономически активного населения на соответствующий момент времени. При прочих равных условиях можно проследить ее зависимость от двух базовых параметров [4, с. 87]:

1. численности населения;
2. уровня участия населения в экономике страны.

Численность населения на конкретный период времени определяется миграцией населения, соотношением рождаемости и смертности, численностью на аналогичный период времени в прошлом. Эти процессы не могут быстро меняться вследствие своей инерционности.

Уровень участия, который определяет положение труда, зависит в свою очередь от целого ряда факторов. Среди этих факторов выделяются следующие: структура и масштабы миграции, структура и уровень доходов, половозрастная структура населения, развитость системы образования и пенсионной системы, семейные ценности и социальные нормы. Динамика любого из этих факторов изменяет положение кривой предложения, увеличивая или уменьшая масштабы предложения труда.

Экономически активным населением (рабочей силой) считается часть населения страны в возрасте от 15 до 72 лет, которая обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Сюда включены как безработные, так и занятые в экономике [3, с. 207].

К категориям экономически неактивного населения относятся:

1. учащиеся и студенты,
2. курсанты и слушатели дневной формы обучения;
3. пенсионеры по старости и на льготных условиях;
4. пенсионеры по инвалидности (I, II и III групп);
5. категория лиц, которые заняты уходом за детьми, и ведением домашнего хозяйства;
6. лица, прекратившие поиск работы, исчерпав все варианты ее получения, но способные и готовые работать;
7. лица, у которых независимо от источника дохода нет необходимости работать.

Для того, чтобы разобраться в проблемах безработицы необходимо отчетливо понимать кого называть безработным. Аспекты признания человека безработным традиционно устанавливаются законодательно либо правительственными документами.

Основной особенностью российской безработицы является то, что в стране по-прежнему есть скрытая безработица, не созданы условия нормального функционирования рынка труда по-прежнему, не принимаются во внимание региональные особенности рынка труда и остается актуальной проблема потери квалифицированных кадров.

Исходя из вышеизложенного, очевидно, что проблема безработицы является открытым и ключевым вопросом в рыночной экономике, и, не решив его невозможно наладить эффективную деятельность экономики:

- трудоспособный возраст, то есть человек обязан быть старше минимального возраста достигнув которого человек может работать по найму по закону, однако младше возраста, по достижении которого назначается

пенсия по старости. Следовательно, подростки, не достигнувшие трудоспособного возраста либо женщины старше 55 лет и мужчины старше 60 лет (РФ) не могут считаться безработными, в том числе и если они желают работать, однако не могут найти место;

- отсутствие у человека постоянного источника заработка в течение некоторого времени (например, месяц);

- доказанное рвение человека отыскать работу (например, обращение его в Службу занятости и посещение тех нанимателей, к коим его направляют на собеседование работники данной службы).

На данном этапе мы можем отметить целый ряд причин возникновения безработицы:

- человек — экономический ресурс особого вида. Если он на данный момент никак не востребован на рынке труда, его нельзя «законсервировать» и «положить в холодильник» до наилучших времен. Потерянное рабочее время невосполнимо, и в будущем мы не сможем восполнить те блага, которых мы лишены сегодня из-за отсутствия работы.

- даже если человек не работает, ему все равно необходимо есть самому и кормить собственную семью. А потому общество вынуждено находить средства для предотвращения последствий безработицы, но средства, выделяемые на эти мероприятия, могли бы быть направлены на создание новых благ, и не ведут к подъему благосостояния страны.

- рост безработицы уменьшает товарный спрос на внутреннем рынке. Люди, которые не получают зарплату, могут рассчитывать только на минимум.

В итоге затрудняется сбыт продуктов на внутреннем рынке страны (рынок «сжимается»). Таким образом, рост безработицы ведет к обострению финансовых трудностей в стране и служит толчком для предстоящего сокращения занятости. Разомкнуть этот опасный порочный с течением времени становится все сложнее.

- безработица обостряет политическую обстановку в стране. Предпосылкой для этого служит возрастающая озлобленность людей, которые

проводят день за днем в изматывающем поиске работы и лишены возможности кормить свои семьи.

- рост безработицы может вести к подъему количества правонарушений, совершаемых людьми пытающихся добыть себе средства к существованию

Что же является предпосылками для существования безработицы в России? На наш взгляд, они достаточно очевидны. В первую очередь речь идет о замедлении темпов подъема экономики страны, которая началась еще в середине 2012 года. Опыт едущих мировых экономик показывает, что со снижением темпов финансового развития возрастает доля незанятых в бизнесе людей. При этом, тенденция такова, что, скорее всего, мониторинг роста безработицы оправдается, поскольку экономика РФ в отсутствие принятия радикальных мер (вроде девальвации рубля) продолжит уменьшать собственные темпы и даже, вполне возможно, ВВП вообще закончит давать какой-либо значимый прирост по отношению к показателям прошлого года.

Проводя анализ уровня безработицы по РФ с мониторингами на весь нынешний 2013 год, стоит отметить значимость следующих данных [7]:

Количество безработных в РФ (данные Росстата) по результатам 2012 года равняется 4,24 млн. человек, который считается минимумом с 2002 года.

Государственным органам довольно тяжело непосредственно регулировать показатель уровня безработицы в стране. В Российской Федерации в 2009 году работали муниципальные и федеральные программы занятости населения на различных публичных работах, а также переподготовка сотрудников на средства государства. Однако данные меры фактически не имеют большого значения, их можно сравнить разве что с каплей в море.

Для снижения уровня безработицы необходимы условия для создания рабочих мест в частных секторах, гарантировать предоставление льгот и преференций для возникновения новых компаний. Коррупция на местах и бюрократия на федеральном уровне, к сожалению, препятствует данному процессу. Хотя борьба с произволом госслужащих идет постоянно,

тем не менее, для изменения ситуации к лучшему нужно немалое количество времени.

Обратившись к данным Росстата и рассмотрев динамику количества безработных в РФ по состоянию на 1-ое полугодие 2013 года, можно увидеть следующую картину [7]:

Январь — 6,0 % всего трудоспособного населения не заняты работой (или в абсолютном выражении 4,5 млн. при численности экономического населения в 75,2 млн. человек)

Февраль — 6,1 % (соответственно, 4,6 млн. и 75,1 млн. человек).

По другим источникам — 5,8 %.

Март — уровень в 5,7 %

Апрель — уровень в 5,6 %

Май — понижение до 5,2 % (численность экономически-функционального населения, в возрасте от 16 до 72 лет — 75,6 млн. человек или 53 % численности населения РФ)

Июнь — подъем до 5,4 % (либо в абсолютном выражении — 4,089 млн. жителей России).

Стоит, однако, заметить, что степень зарегистрированной безработицы в РФ (то есть по данным служб занятости) в июне 2013 года оценивается только в 1,0 млн. человек, из которых 0,8 млн. человек получают пособия по безработице.

Тенденция, наметившаяся в последние месяцы значит, что, скорее всего безработица по итогам 2013 года составит 6,3 %. Такой условно низкий показатель, означает, что обстановка с работой в нашей стране в 2013 году лучше чем за все прошедшее время, начиная с 2002. Необходимо отметить, что по результатам за май, например, средний возраст безработного составил 36,3 года, что наглядно свидетельствует о том, что среди молодых людей доля безработных больше.

Так же, вызывает опасения и тот факт, что безработица очень неравномерно распределена по местности страны. С одной стороны,

это полностью объяснимо, так как не в каждой местности прибыльно добывать полезные ископаемые, строить фабрики.

Предприниматели, создавая свой бизнес, в первую очередь заинтересованы в получении прибыли и потому пытаются создать свой бизнес там, где есть подходящие условия для его ведения: доступные транспортные развязки, более квалифицированные кадры и т. д. Сравнения ситуацию с наличием рабочих мест в разных регионах страны, проведем анализ данных РосСтата по уровню безработицы за период март-май 2013 года по федеральным округам [2]:

Самый низкий показатель — 3,3 % — отмечается в Центральном федеральном округе (в том числе данные для Москвы — 1,6 %, в Орловской области более высокий уровень — 6 %). Самый высокий — 13,3 % отмечается в Северо-Кавказском (ранее часть Южного ФО) Федеральном округе (включая Чеченскую Республику — 27,9 %, Ингушетию — 45,5 %) Северо-западный ФО: Санкт-Петербург — 1,2 %, самый высочайший — Карелия — 8,5 %.

Южный ФО: самый высокий — Калмыкия (12 %), Краснодарский край — 5,9 % (самый низкий показатель по округу);

Приволжский ФО: Самарская область (3,1 %) и Чувашия (6,5 %) лидируют по количеству безработных в регионе (соответственно, в наименьшей и большей степени);

Уральский ФО: фавориты по максимуму и минимуму — Курганская область (7,8 %), Ямало-Ненецкий автономный округ (3,0 %). Сибирский округ: наиболее нештучная обстановка в республике Тыва (23,4 %), более благосклонная — Новосибирская область (5,0 %);

Дальневосточный ФО — лидирует по количеству безработных Еврейская АО (8,5 %).

Пример Северной Осетии свидетельствует о том, что уровень регистрируемой безработицы на 1.03.2014 год составил 3,3 % от экономически активного населения, которое составляет 344,9 тыс. чел. К концу 2018 года в республике планируют снизить безработицу до 1,8 %. Власти республики

приняли госпрограмму по содействию занятости населения, рассчитанную на 2014—2018 годы.

Согласно данным 2012 года, по уровню безработицы РСО — Алания находилась на 64 месте, который составил 7,90 %, в то время как по стране средний уровень составлял 5,46 %. Минимум был зафиксирован в городе Москва, а максимум 47,68 % — в Республике Ингушетия [6].

В регионах центральной России (Ивановская, Владимирская, Ярославская, Нижегородская) доля занятого населения и доля населения, находящегося в поиске работы превышает 50 %. Эти регионы характеризуются сбалансированностью пассивной и активной части населения и гармоничной структурой социума.

Регионы, имеющие в своей структуре большое количество детей, обладают минимальным потенциалом трудовой активности, к ним относятся юг Сибири, Северный Кавказ. Достаточно высокий консерватизм социальной структуры Северного Кавказа не дает активному населению региона возможности для применения на местах постоянного проживания, что заставляет людей искать приложения своих возможностей в других регионах страны, но, тем не менее, после самореализации основная часть возвращается на историческую родину.

И в заключение, подводя результаты, нужно отметить, что трудности, связанные с оценкой уровня безработицы и определением уровня безработицы при полной занятости, не должны препятствовать пониманию важной правды: излишняя безработица тянет за собой огромные финансовые и общественные издержки.

При выборе путей формирования рынка труда нужно исходить из необходимости исследования и разбора внутренних закономерностей, свойственных развитию занятости и сохраняющихся в условиях рыночной экономики, так как почти все причины, действующие на важные параметры занятости, находятся в зависимости непосредственно от человека (численность

населения, его половозрастная конструкция, расселение населения в городской и сельской местностях и т. д.).

Одним из основных элементов формирования политики эффективной занятости считается исследование механизма, регулирующего динамичное равновесие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. При решении вопросов регулирования занятости населения принципиально учесть особые черты российской модели рынка труда.

Высочайшая ступень коллективизма как традиционного метода взаимной помощи работающих (отсюда преобладающими, видимо, останутся и коллективные формы найма и увольнения, социальной помощи в сфере труда); различная скорость движения к рынку разных секторов экономики и разделов экономики; неравномерность перехода к рынку в отдельных регионах, городах и сельской местности.

При этом роль страны заключается в том, чтобы создавать на соответствующих территориях такие правовые, финансовые и общественные условия, которые позволили бы заинтересовать часть населения в перемещении в те регионы, которые выгодны государству.

Список литературы:

1. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный интернет-ресурс. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения 03.03.2014).
2. Министерство регионального развития Российской Федерации. Официальный интернет-ресурс. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.minregion.gov.ru> (дата обращения: 20.01.2014).
3. Плисецкий Е.Л. Социально-экономическая география России: Справочное пособие. М.: Дрофа; Изд-во ДИК, 2013 — 546 с.
4. Региональная Экономика: Учебник для студентов вузов. Под ред. Г.Б. Поляка М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013 — 225 с.
5. Региональная экономика: учебник / под ред. проф. Т.Г. Морозовой. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2011.
6. Регионы России: Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. М. 2013.

7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/wps> (дата обращения 23.03.2014).
8. Современная экономика: Учебное пособие. Под ред. О.Ю. Мамедова. М.: КНОРУС, 2011 — 321 с.
9. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Официальный интернет-ресурс. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 14.04.2014).

МОДЕЛЬ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Семёнова Евгения Александровна

*студент 3 курса, кафедра мировой экономики ОГАУ,
РФ, г. Орёл
E-mail: 13evgesh@mail.ru*

Уварова Татьяна Николаевна

*студент 3 курса, кафедра мировой экономики ОГАУ,
РФ, г. Орёл*

Докальская Вера Калиновна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор, кафедра мировой экономики
ОГАУ,
РФ, г. Орёл*

В последнее время в реформировании налоговой системы Российской Федерации особое внимание уделяется имущественному налогообложению, а именно, введению налога на недвижимость. Данный налог существует более чем в 130 странах мира. Он относится к местным налогам и служит для пополнения бюджета муниципалитетов. В ряде стран, таких как Австралия и Канада, его доля составляет около 80 %. В России же, как такового, данного налога нет, его заменяют два других налога, выполняющие те же функции: земельный налог и налог на имущество. Суть предполагаемой реформы, проводимой правительством РФ, заключается в объединении имеющихся налога на имущество физических лиц и земельного налога, а также в построении принципиально новой, основанной на рыночных показателях системе обложения налогом объектов недвижимости.

На налоговое обязательство по объектам недвижимости возлагается определенная надежда, особенно в отношении наполнения местных бюджетов. Долговечность объектов недвижимости позволит обеспечить достаточный и стабильный уровень поступлений в местные бюджеты. Имущественные налоги практически не зависят от случайных обстоятельств, они обладают высоким уровнем устойчивости, а изменения в экономических условиях достаточно размеренно и плавно отражаются на налоговых поступлениях

от недвижимости. Однако, создаются условия для повышения налогов сборов, в связи с тем, что недвижимость находится на постоянном контроле, ее значительно сложнее скрыть, а, следовательно, от уплаты налога тяжелее уклониться.

Развитые страны имеют богатый опыт по введению налога на не недвижимость. В качестве примера рассмотрим зарубежный опыт периодического налогообложения объектов недвижимого имущества на примере Швеции, Германии и США в сравнении с системой налогообложения в России (Табл. 1).

Таблица 1.

Сравнение условий налогообложения стран

Страна	Налогооблагаемая база	Объект налогообложения	Периодичность взимания	Налоговая нагрузка	
1	2	3	4	5	
Швеция	Оценочная (экспертная) стоимость, составляющая около 75 % от рыночной, определяемая на основе анализа статистических данных за последние 2 года	Земельный участок и расположенные на нём здания и сооружения совместно	Один раз в год	0,7—0,8 % от оценочной стоимости; максимальная сумма налога — 775 € взимается с недвижимости стоимостью 103 285 € и выше	
Германия	Оценочная (налоговая) стоимость с вычетом необлагаемого минимума	Земельный участок и расположенные на нём здания и сооружения совместно	Поквартально	0,98—2,84 % (с учётом муниципальных коэффициентов) от оценочной (налоговой) стоимости с вычетом необлагаемого минимума	
США	Стоимость приобретения (оценочная) недвижимости с ежегодной индексацией в 2 %	Земельный участок и расположенные на нём здания и сооружения совместно	Один раз в год или дважды равными платежами	1,0 % (× местные коэффициенты) от оценочной стоимости	
РФ	Кадастровая стоимость	Земельные участки	Один раз в год	0,3—1,5 % от кадастровой стоимости	
	Инвентаризационная стоимость (ИС)	Здания и сооружения		ИС до 300 тыс. руб.	до 0,1 %
				ИС 300—500 тыс. руб.	0,1—0,3 %
ИС свыше 500 тыс. руб.	0,3—2,0 %				

За границей возможности, которые обеспечиваются налогом на недвижимость, уже во всю силу используются городскими властями для улучшения качества жизни населения и развития самих городов. В частности, в американских городах налог на имущество является одним из главных источников налоговых поступлений в местный бюджет, который распределяет средства на нужды города. Так, к примеру, в Нью-Йорке этот налог обеспечивает около 40 % собственных доходов городского бюджета. Для сравнения, в Москве налоговые поступления от данного налога в 2013 г. составили 6 % в общем объеме собственных доходов столицы (так как доходы от земельного налога не превышают даже 1 %). Если говорить в целом о России, то можно обнаружить, что в собственных доходах местных бюджетов доля поступлений от земельного налога составляет 5,6 %, а от налога на имущество она не превышает и 0,7 %.

Вероятно, главной причиной малой доли налоговых поступлений от недвижимости в России является то, что эти два действующих налога далеко несовершенны, так как они не полностью учитывают широкий спектр объектов недвижимости, а порой даже и не имеют соответствующей налоговой базы.

Введение единого налога на недвижимость для России является существенным фактором, который повлияет на развитие налоговой системы местного самоуправления, поскольку все поступления от данного налога будут распределяться именно в местные бюджеты. А значит, это положительно отразится на возможностях городов. Значительное увеличение доходной части в бюджете городов России расширит возможности по улучшению городской среды, обновлению и модернизации городской инфраструктуры, благоустройству и реставрации городских объектов.

Первые законопроекты по преобразованию системы налогообложения имущества юридических лиц были предложены Правительством уже в четвертом квартале 2013 года. Так, 2 ноября 2013 года Президентом России был подписан Федеральный закон № 307-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и главу 30 части второй Налогового кодекса

Российской Федерации». Согласно этому закону, с 1 января 2014 года налоговая база по налогу на имущество организаций в отношении определенного перечня объектов должна определяться исходя из их кадастровой стоимости. В отношении же остального имущества налоговая база будет определяться также как и раньше, по среднегодовой стоимости имущества, которое признано объектом налогообложения (Рис. 1).

Указанные поправки распространились на такие типы недвижимого имущества как:

- деловые административные и торговые центры, а также на помещения в них;
- нежилые помещения, предназначенные под офисы, объекты торговли, бытового обслуживания и общественного питания;
- объекты недвижимого имущества зарубежных организаций, которые не осуществляют свою деятельность в России через постоянные представительства.

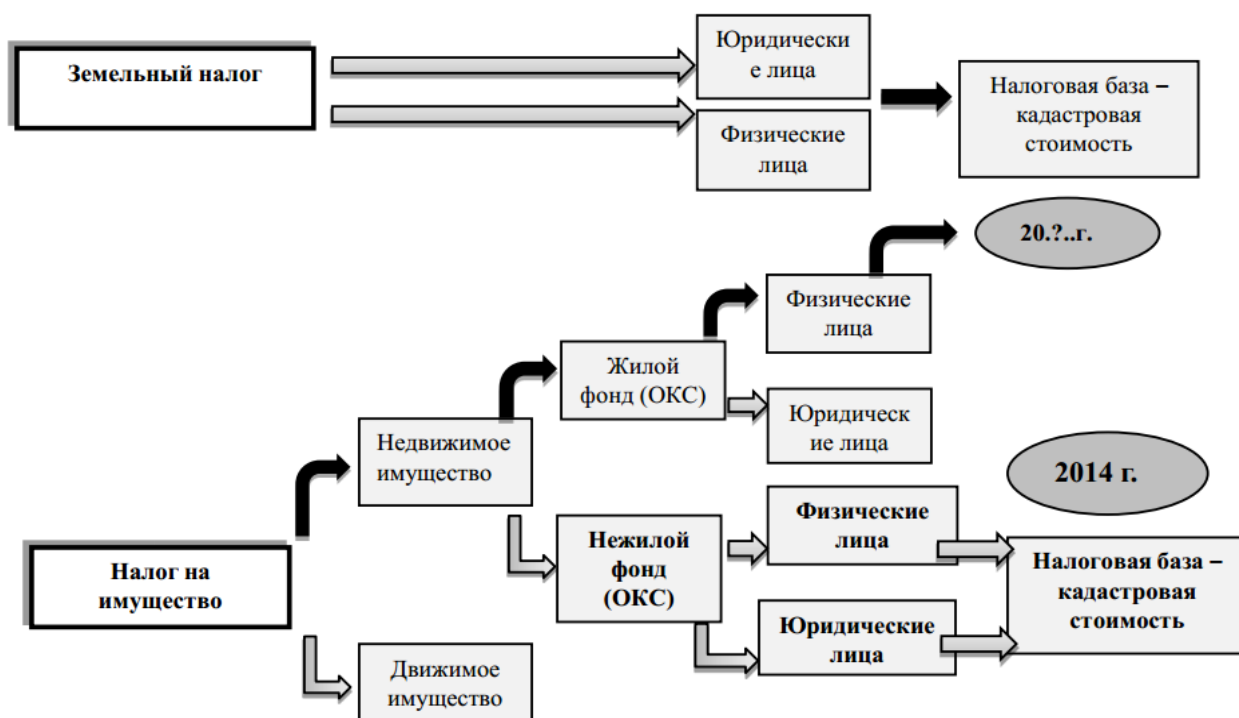


Рисунок 1. Способы изменения налоговой базы по налогу на недвижимость юридических лиц

Налоговым кодексом также предусмотрено, что законами субъектов РФ устанавливаются отчетные периоды, порядок и сроки уплаты налога и авансовых платежей, а также налоговые ставки по налогу.

По налогу на имущество допускается установление налоговых ставок в зависимости от категории налогоплательщиков и вида имущества, которое должно быть признано объектом налогообложения.

Сумма налога рассчитывается как произведение налоговой ставки и кадастровой стоимости недвижимого имущества на 1 января налогового периода. Исчисленный налог уплачивается в бюджет по месту нахождения каждого из объектов недвижимого имущества.

Законом установлены следующие предельные значения налоговых ставок (Табл. 2).

Таблица 2.

Предельные значения ставок налога на 2014—2016 гг.

	2014 год	2015 год	2016 год
Москва	1,5 %	1,7 %	2,0 %
Другие субъекты РФ	1,0 %	1,5 %	2,0 %

В связи с внесенными поправками можно утверждать, что миссией налогообложения недвижимости является обеспечение устойчивого развития территории с помощью справедливого установления основных элементов налога.

Что касается методологии кадастровой оценки недвижимости, то следует отметить, что она включает в себя кадастровую стоимость, определяемую с применением функций стоимости как индивидуальную рыночную стоимость; типизацию объектов; стоимость, как функцию параметров местоположения, свойств объекта, сегментов рынка недвижимости, времени; а также кадастровую ценность.

Предполагается, что кадастровую оценку недвижимости органы власти субъекта РФ должны будут проводить не реже чем один раз в пять лет.

В информации, размещенной на официальном сайте Росреестра четко прослеживается, что оценка кадастровой стоимости объектов капитального строительства осуществлена во всех субъектах РФ. Несмотря на это ее результаты в установленном действующим законодательством порядке по-прежнему не утверждены или ещё не вступили в силу в нескольких субъектах РФ.

Закон также предусматривает, что уполномоченный орган исполнительной власти субъекта РФ обязан не позднее 1 января определить на очередной год перечень объектов недвижимости, в отношении которых действует новый порядок, направить его в органы налоговой службы и опубликовать его в интернете для всеобщего ознакомления.

Таким образом, введение налога на недвижимость можно считать существенным шагом вперед в системе налогообложения. У муниципальных образований, наконец, появится недостающий ресурс для благоустройства территорий, развития объектов ЖКХ и дорожной инфраструктуры. И только время покажет насколько в реальности изменится подход к решению вопросов местного значения.

Список литературы:

1. Булахова Т.П. Местный налог на недвижимость: необходимость и перспективы его введения // Имущественные отношения в РФ. — 2013. — № 6. — С. 22.
2. Горский И.В. Налог на недвижимость в зарубежных странах М.: Инфра-М, 2010. — 175 с.
3. Кизимов А.С. Налог на недвижимость / Налоговая политика и практика — 2011. — № 9 (105) сентябрь 2011. — С. 30—33.
4. Трифонов А.В. Некоторые проблемы налогообложения и кадастровой оценки недвижимости // Имущественные отношения в России. — 2012. — № 10. — С. 11.
5. Шандиров О.Л. Налогообложение недвижимости за рубежом // Финансы. — 2012. — № 8. — С. 70.

ДИНАМИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РФ

Скрипачева Юлия Валерьевна

*студент 1 курса, кафедра финансы и кредит УлГТУ,
РФ, г. Ульяновск
E-mail: hanabyca@mail.ru*

Филиппова Ирина Александровна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент УлГТУ,
РФ, г. Ульяновск*

Основной функцией государства является создание и поддержания комфортных условий для проживания граждан. Для реализации этой функции государство осуществляет внешнюю и внутреннюю политику. Главным источником финансирования мероприятий, в рамках этих политик, являются бюджеты различных уровней. Любой бюджет состоит из доходной и расходной частей. Превышение расходной части над доходной приводит к дефициту бюджета. Согласно действующему законодательству для привлечения денежных средств в распоряжение государства и муниципальных образований и покрытия бюджетного дефицита наряду с другими средствами, такими как налоги, эмиссия, активно используются государственные заимствования.

Понятие «государственное заимствование» широко используется в как в экономической, так в и юридической терминологии. Но не смотря на широту применения, в действующем законодательстве легальное определение этого понятия отсутствует. Хотя до 1 января 2008 года определение государственного заимствования было дано в ст. 89 Бюджетного кодекса РФ (далее — БК РФ), но с 1 января 2008 года эта статья утратила силу.

Согласно ст. 89 БК РФ под государственным заимствованием понимались займы и кредиты, привлекаемые от физических и юридических лиц, иностранных государств, международных финансовых организаций, по которым возникают долговые обязательства Российской Федерации как заемщика или гаранта погашения займов (кредитов) другими заемщиками.

Таким образом, государственное заимствование делилось на две большие группы это внутреннее и внешнее заимствование. Определение каждого из видов давалось так же в ст. 89 БК РФ.

Государственные внешние заимствования Российской Федерации — займы и кредиты, привлекаемые от физических и юридических лиц, иностранных государств, международных финансовых организаций, по которым возникают долговые обязательства Российской Федерации как заемщика или гаранта погашения займов (кредитов) другими заемщиками, выраженные в иностранной валюте [1].

Государственные внутренние заимствования Российской Федерации займы и кредиты, привлекаемые от физических и юридических лиц, иностранных государств, международных финансовых организаций, по которым возникают долговые обязательства Российской Федерации как заемщика или гаранта погашения займов (кредитов) другими заемщиками, выраженные в валюте Российской Федерации [1].

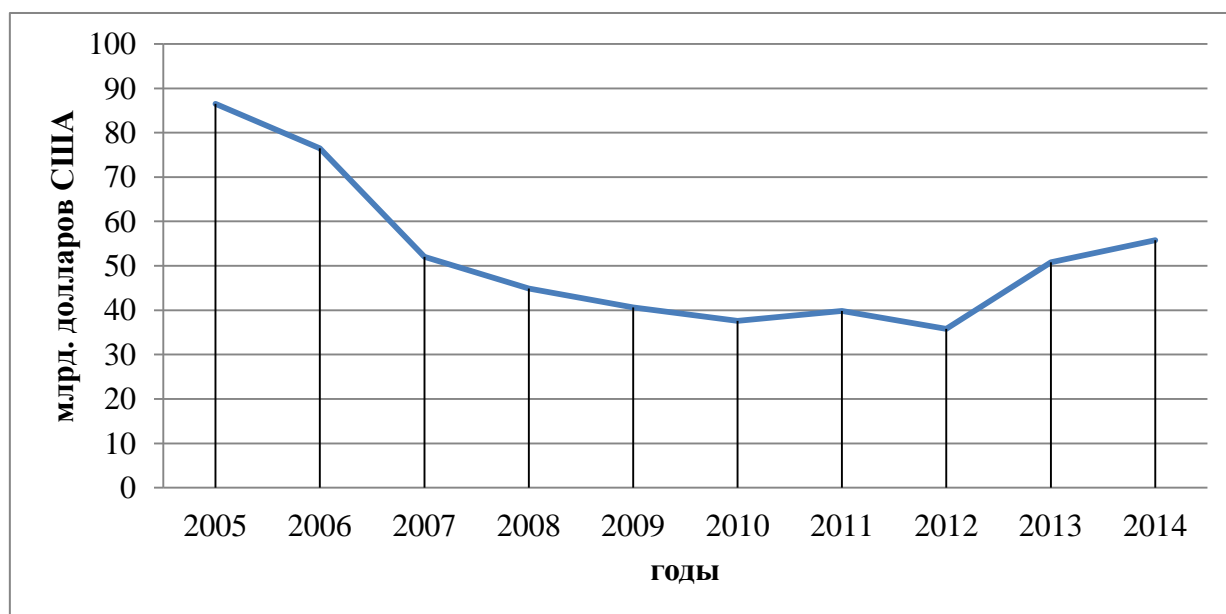


Рисунок 1. Объем государственного внешнего долга РФ

Таблица 1.

Показатели динамики внешнего долга РФ

Государственный внешний долг	млрд. долларов США*[3]	Темп роста, %	Темп прироста, %
01.01.2005	86,5	—	—
01.01.2006	76,5	88,44	-11,56
01.01.2007	52	67,97	-32,03
01.01.2008	44,9	86,35	-13,65
01.01.2009	40,6	90,42	-9,58
01.01.2010	37,6	92,61	-7,39
01.01.2011	39,8	105,85	5,85
01.01.2012	35,8	89,95	-10,05
01.01.2013	50,8	141,90	41,90
01.01.2014	55,8	109,84	9,84

«*» — возможны неточности из-за округления

Анализ таблицы 1 и рисунка 1 показывает, что в период с 2005 г. по 2010 г. наблюдается тенденция к уменьшению государственного долга, а с 2010 г. по 2014 г. тенденция к увеличению. В период с 2005 г. по 2010 г. произошло уменьшение госдолга на 48,9 млрд. долларов. Такое активное погашение долгов связано с повышениями цен на нефть. Период с 2011 г. по 2014г. в целом охарактеризовать ростом госдолга. Особенно он был значительным в 2013 г., когда произошло увеличение на 41,9 млрд. долларов. Такой рост обусловлен активным использованием механизма государственной поддержки российской экономики в форме предоставления государственных гарантий.

Для того, чтобы отразить основную тенденцию роста внешнего госдолга, а также спрогнозировать его дальнейшее изменение воспользуемся полиномом второй степени. Он имеет следующий вид:

$$y_t = a_0 + a_1 * t + a_2 * t^2 \quad (1)$$

где: a_0 , a_1 , a_2 — параметры уравнения тренда;

a_0 — характеристика среднего ряда роста;

a_1 , a_2 — это абсолютное или относительное ускорение;

t — условное обозначение времени.

Для построения тенденции необходимо определить параметры данных полиномов. Воспользуемся методом наименьших квадратов. Согласно этому методу для нахождения параметров полиномов строится система так называемых нормальных уравнений.

$$\begin{aligned} na_0 + a_2 * \sum t^2 &= \sum y \\ a_1 * \sum t^2 &= \sum (y * t) \\ a_0 * \sum t^2 + a_2 * t^4 &= \sum (y * t^2) \end{aligned} \quad (2)$$

где: a_0, a_1, a_2 — параметры уравнения тренда;

a_0 — характеристика среднего ряда роста;

a_1, a_2 — это абсолютное или относительное ускорение;

y — уровни ряда;

t — условное обозначение времени.

Таблица 2.

**Определение тенденции изменения внешнего госдолга методом
аналитического выравнивания**

Государственный внешний долг	млрд. долларов США [3]	t	$t*y$	t^2	t^4	$y*t^2$	y_t
01.01.2005	86,5	5	432,5	25	625	2162,5	86,64
01.01.2006	76,5	4	306	16	256	1224	70,79
01.01.2007	52	3	156	9	81	468	57,82
01.01.2008	44,9	2	89,8	4	16	179,6	47,73
01.01.2009	40,6	1	40,6	1	1	40,6	40,52
01.01.2010	37,6	-1	-37,6	1	1	37,6	34,74
01.01.2011	39,8	-2	-79,6	4	16	159,2	36,17
01.01.2012	35,8	-3	-107,4	9	81	322,2	40,48
01.01.2013	50,8	-4	-203,2	16	256	812,8	47,67
01.01.2014	55,8	-5	-279	25	625	1395	57,74
Итого	520,3	0	318,1	110	1958	6801,5	520,3

На основании формулы 2 и данных таблицы 2 определяем значение a_0, a_1 и a_2 . Они будут соответственно равны 36,19; 2,89 и 1,44. Подставив эти значение в формулу 1, а также последовательно подставив значение t ,

рассчитываем предполагаемую величину внешнего государственного долга на начало 2015 года. В этом случае она будет равна 70,69 млрд. долларов США, при условии что факторы влияющие на ее динамику значительно не изменятся.

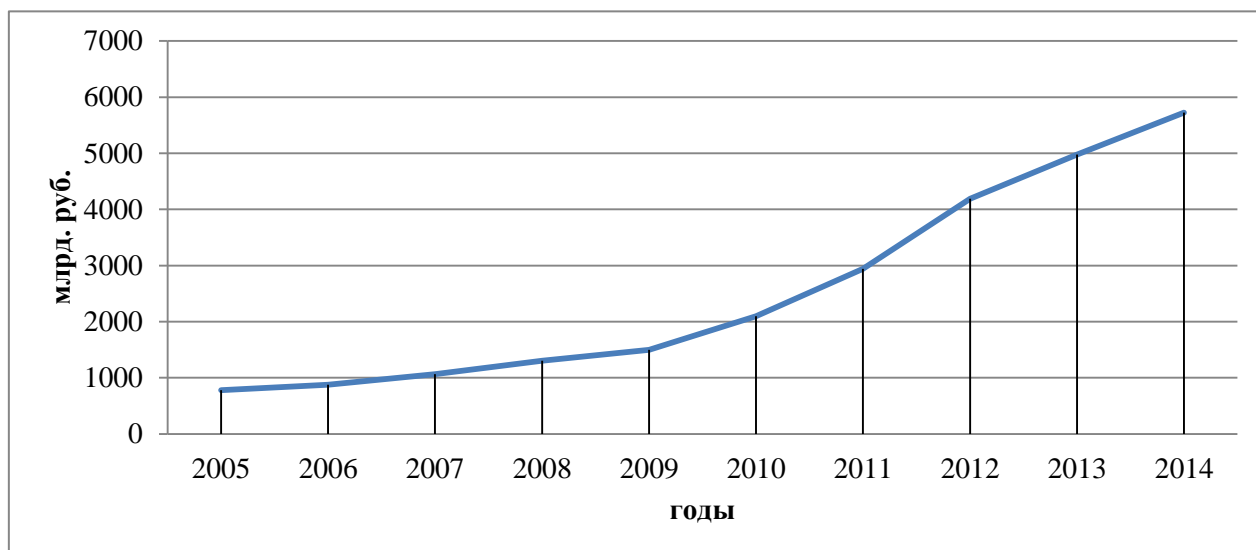


Рисунок 2. Объем государственного внутреннего долга РФ

Таблица 3.

Показатели динамики внутреннего долга РФ

Государственный внутренний долг	млрд. руб.*[4]	Темп роста, %	Темп прироста, %
01.01.2005	778,47		
01.01.2006	875,43	112,46	12,46
01.01.2007	1064,88	121,64	21,64
01.01.2008	1301,15	122,19	22,19
01.01.2009	1499,82	115,27	15,27
01.01.2010	2094,73	139,67	39,67
01.01.2011	2940,39	140,37	40,37
01.01.2012	4190,55	142,52	42,52
01.01.2013	4977,9	118,79	18,79
01.01.2014	5722,24	114,95	14,95

«*» — возможны неточности из-за округления

Анализ рисунка 2 и таблицы 3 показывает, что наблюдается тенденция к увеличению государственного внутреннего долга. Эта тенденция, как видно из рисунка 2, выражена явно, хотя увеличение происходит не равномерно. Минимальный прирост зафиксирован в 2006 г., когда он был равен 12,46 %. Максимальный прирост в 2011 г. равный 40,37 %. Следовательно, тенденцию роста внутреннего долга можно выразить полиномом первой степени:

$$y_t = a_0 + a_1 * t \quad (1).$$

где: a_0 , a_1 — параметры уравнения тренда;

a_0 — характеристика среднего ряда роста;

a_1 — это абсолютное или относительное ускорение;

t — условное обозначение времени.

Для определения параметров данного полинома так же воспользуемся методом наименьших квадратов. Следовательно, система нормальных уравнений будет иметь следующий вид:

$$\begin{aligned} n * a_0 &= \sum y \\ a_1 * \sum t^2 &= \sum (y * t) \end{aligned} \quad (3)$$

где: a_0 , a_1 — параметры уравнения тренда;

a_0 — характеристика среднего ряда роста;

a_1 — это абсолютное или относительное ускорение;

y — уровни ряда;

t — условное обозначение времени.

Таблица 4.

**Определение тенденции изменения внутреннего госдолга методом
аналитического выравнивания**

Государственный внутренний долг	млрд. руб. [4]	t	t*y	t ²	y _t
01.01.2005	778,47	-5	-3892,35	25	72,6
01.01.2006	875,43	-4	-3501,72	16	567
01.01.2007	1064,88	-3	-3194,64	9	1061,4
01.01.2008	1301,15	-2	-2602,3	4	1555,8
01.01.2009	1499,82	-1	-1499,82	1	2050,2
01.01.2010	2094,73	1	2094,73	1	3039
01.01.2011	2940,39	2	5880,78	4	3533,4
01.01.2012	4190,55	3	12571,65	9	4027,8
01.01.2013	4977,9	4	19911,6	16	4522,2
01.01.2014	5722,24	5	28611,2	25	5016,6
Итого	25445,56	0	54379,1	110	25446

На основании данных таблицы 4 и формулы 3 рассчитываются a_1 и a_0 . Они будут соответственно равны 494,4 млрд. руб. и 2544,6 млрд. руб. Подставив значения в формулу 1, а также последовательно подставив значение t , получим прогнозируемый внутренний госдолг на начало 2015 г. В этом случаи он будет равен 5511 млрд. руб.

Таким образом, анализ динамики государственной задолженности РФ показало, что на начало 2014 года наблюдается тенденция к ее увеличению по обоим направлениям. В результате расчета полиномов первой и второй степеней был получен прогноз изменения динамики государственной задолженности к 2015 г., который также показал его дальнейшее увеличение по обоим направлениям.

Как известно, увеличение государственного долга всегда связана с рядом серьезных проблем и негативных последствий. К таким последствиям следует относить:

1. Снижение эффективности экономики, т. к. происходит отвлечение средств из производственного сектора экономики как на обслуживание долга, так и на выплату самой суммы долга;

2. Рефинансирование долга ведет к росту ставки процента, то в долгосрочном периоде может привести к сокращению запаса капитала и сокращению производственного потенциала страны;

3. Необходимость выплаты процентов по долгу может потребовать повышения налогов, что приведет к подрыву действия экономических стимулов;

4. Создается угроза высокой инфляции в долгосрочном периоде;

5. Возлагает бремя выплаты долга на будущие поколения, что может привести к снижению уровня их благосостояния;

6. Выплата процентов или основной суммы долга иностранцам вызывают перевод определенной части ВВП за рубеж;

7. Может появиться угроза долгового и валютного кризиса.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. РФ 17.07.1998 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. РФ 17.07.1998 г.// Российская газета 1998. 12 августа.; Собр. Законодательства РФ. — 1998. — № 31, — ст. 3823. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:: Доступ из СПС «Консультант Плюс».
2. Минашкин В.Г. и др. Курс лекций по теории статистики. / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. М., 2003. — С. 171.
3. Структура внешнего долга РФ.// Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.minfin.ru/ru/public_debt/external/structure/ (дата обращения 08.05.2014).
4. Структура внутреннего долга РФ.// Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/05/main/pogashenie_dolga_v_strukture_na_russk..pdf (Дата обращения 08.05.2014).

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
СТРАН МИРА С ОПРЕДЕЛЕНИЕМ МЕСТА РФ
В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Филимоненкова Надежда Владимировна

*студент 4 курса, кафедра «Государственное управление и финансы»
ФГБОУ ВПО «БГИТА»,
РФ, г. Брянск
E-mail: filimonenkova2000@yandex.ru*

Купреенко Юлия Васильевна

*студент 4 курса, кафедра «Государственное управление и финансы»
ФГБОУ ВПО «БГИТА»,
РФ, г. Брянск
E-mail: kupreenko.julia@mail.ru*

Шварова Елена Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры «Государственное
управление и финансы» ФГБОУ ВПО «БГИТА»,
РФ, г. Брянск*

Необходимость международных сопоставлений возникает тогда, когда взаимодействуют две или более страны. Любое государство заинтересовано в получении информации о других странах.

Основные задачи разработки программ международных сопоставлений:

- оценить уровень общеэкономического развития стран;
- определить реальные паритеты покупательской способности валют;
- сравнить эффективность национальных экономик;
- изучить финансовые возможности стран (взносы в бюджеты международных организаций и т. п.);
- определить политику экономической помощи развивающимся странам и меры по ее реализации;
- проанализировать конъюнктуры рынков;
- изучить международную экономическую интеграцию;
- создать экономические теории (моделей развития и т. п.) [1].

Рассмотрим внутренние затраты на исследования и разработки в России и других странах. Из групп выделим страны с наибольшими и наименьшими значениями показателей. Данные представлены в таблице 1. [2]

Таблица 1.

Внутренние затраты на исследования и разработки в России и других странах за 2008—2011 гг., млн. долл. США

Страна	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Абсолютное отклонение (+;-), млн. долл. США 2011 г. к 2008 г.
Россия	30060,9	34165,6	33421,7	35041,7	4980,8
Страны СНГ					
Украина	2862,6	2500,2	2545,6	2400,0	-462,6
Таджикистан	9,1	11,8	13,2	19,7	10,6
Страны ОЭСР					
США	406258,0	405072,0	408657,0	415193,0	8935
Эстония	379,1	374,3	437,6	710,4	331,3
Страны ЕС, не входящие в ОЭСР					
Румыния	1866,6	1485,9	1466,0	1648,5	-218,1
Мальта	58,3	57,7	75,6	84,7	26,4
Другие страны					
Китай	120743,4	154024,6	178167,9	208171,8	87428,4
Аргентина	3002,0	3467,2	3980,2	4640,6	1638,6

Показатель внутренних затрат на исследования и разработки является главным при проведении международных сопоставлений научно-технического и инновационного развития. В таблице 1 представлены показатели внутренних затрат некоторых научных держав, включая Россию, а также СНГ, ЕС и ОЭСР. По масштабам внутренних затрат Россия уступает таким ведущим странам, как США и Китай, занимая по этому показателю 3 место среди рассматриваемых в таблице 1 стран.

Данный показатель в России имеет тенденцию к увеличению, так с 2008 г. по 2011 г. он увеличился на 4980,8 млн. долл. США.

Среди стран СНГ наибольшие внутренние затраты на исследования и разработки осуществляет Украина, но в динамике наблюдается уменьшение на 462,6 млн. долл. США.

В странах-лидерах по этому показателю наблюдается тенденция к увеличению, так например в США внутренние затраты на исследования и разработки за исследуемый период увеличились на 8935 млн. долл. США, а в Китае на 87428,4 млн. долл. США.

Среди стран ЕС наибольшие затраты на исследования и разработки за исследуемый период осуществляет Румыния, но в динамике этот показатель уменьшился за 2008—2011 гг. на 218,1 млн. долл. США.

Наименьшие затраты на исследования и разработки среди исследуемых категорий стран имеют Таджикистан (19,7 млн. долл. США), Эстония (710,4 млн. долл. США), Мальта (84,7 млн. долл. США) и Аргентина (4640,6 млн. долл. США).

Рассмотрим внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП.

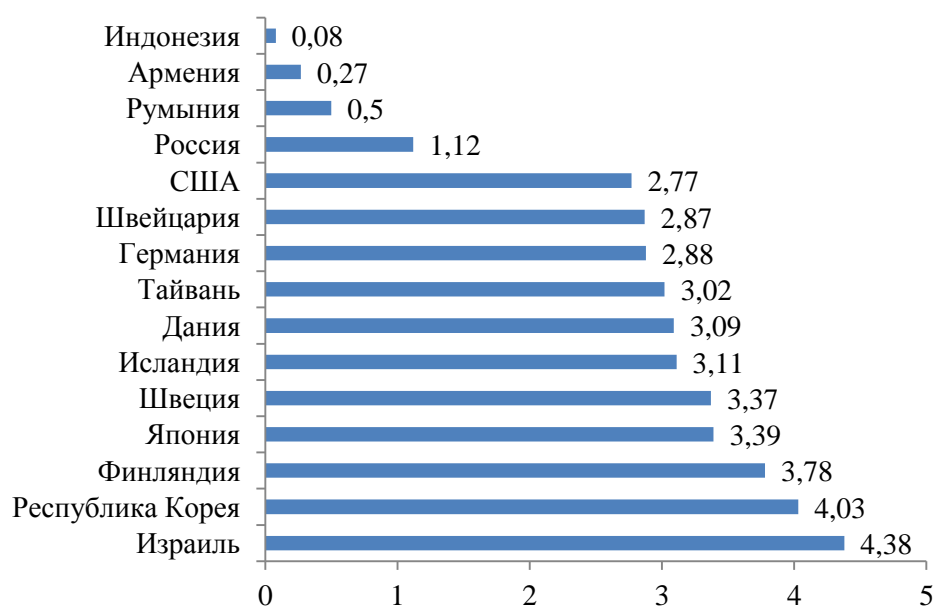


Рисунок 1. Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП за 2012 год, %

На рисунке 1 представлены внутренние затраты на исследования и разработки некоторых стран в процентах к ВВП за 2012 год. По этому показателю Россия находится на 33 месте из 60 анализируемых стран, процент

внутренних затрат на исследования и разработки в процентах к ВВП составил 1,12 %. Ведущими странами по данному показателю стали: Израиль (4,38 %), Республика Корея (4,03 %), Финляндия (3,78 %)

Рассмотрим структуру затрат на исследования и разработки по секторам науки за 2012 год.

Таблица 2.

Структура внутренних затрат на исследования и разработки по секторам науки за 2012 год, %

Страна	Внутренние затраты на исследования и разработки	Гос. сектор	Предпринимательский сектор	Сектор высшего образования	Сектор некоммерческих организаций
Россия	100	32,2	58,3	9,3	0,2
Страны СНГ					
Азербайджан	100	72,4	17,8	9,8	—
Беларусь	100	20,5	69,9	9,6	—
Страны ОЭСР					
Польша	100	34,5	30,1	35,1	0,2
Швейцария	100	0,7	73,5	24,2	1,6
Страны ЕС, не входящие в ОЭСР					
Румыния	100	40,7	36,0	22,9	0,4
Мальта	100	3,2	66,7	30,1	—
Другие страны					
Индия	100	61,7	33,9	4,4	—
Сингапур	100	10,2	62,1	27,7	—

В структуре внутренних затрат на исследования и разработки доля государственного сектора в России составляет 32,2 %, доля предпринимательского сектора — 58,3 %, доля сектора высшего образования — 9,3 %, доля некоммерческих организаций — 0,2 %.

Наибольшая доля государственного сектора в структуре внутренних затрат на исследования и разработки из рассматриваемых в таблице 2 стран в Азербайджане 72,4 %, а наименьшая в Швейцарии — 0,7 %.

Доля предпринимательского сектора среди рассматриваемых стран наибольшая в Швейцарии — 73,5 %, а наименьшая в Азербайджане 17,8 %.

Удельный вес сектора высшего образования в Польше составляет 35,1 % — это является наивысшим показателем в рассматриваемых в таблице странах, а Беларуси 9,6 % — это наименьшее значение.

Рассмотрим внутренние текущие затраты на исследования и разработки по видам работ за 2012 год.



Рисунок 2. Структура внутренних текущих затрат на исследования и разработки по видам работ за 2012 год, %

Доля затрат на разработки в совокупных внутренних текущих затратах на исследования и разработки в России составляет 63,7 %, по этому показателю из рассматриваемых на рисунке 2 стран она уступает Китаю (78 %) и Японии (65 %). Доля затрат на прикладные исследования в России составляет 18,7 %, по этому показателю Россия находится на 7 месте среди рассматриваемых

стран, наибольшее значение этого показателя имеет Чили 56 %. По показателю удельного веса затрат на фундаментальные исследования в совокупных внутренних текущих затратах на исследования и разработки (16,5 %) Россия занимает 6 место среди рассматриваемых стран. Наибольший удельный вес по этому показателю имеет Словакия 46,8 %.

В таблице 3 представлены данные об ассигнованиях на исследования и разработки из средств государственного бюджета.

Таблица 3.

Ассигнования на исследования и разработки из средств государственного бюджета, млн. долл. США

Страна	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Россия	20829,0	27442,1	26343,2	28146,0	29754,4
Страны ОЭСР					
США	144391,0	164292,0	148962,0	144379,0	140568,0
Исландия	115,5	130,7	119,2	109,1	114,3
Другие страны					
Тайвань	6015,8	6374,2	6771,2	7132,3	7058,7
Румыния	1283,5	963,5	903,9	884,7	742,8

Наибольшее количество ассигнований на исследования и разработки из средств государственного бюджета из стран представленных в таблице 3 выделяет США (140568,0 млн. долл. в 2012 г.). На втором месте по данному показателю находится Россия, где из государственного бюджета выделяется 29754,4 млн. долл. Наименьшее количество ассигнований на исследования и разработки выделяется из государственного бюджета Исландии, всего 114,3 млн. долл.

Рассмотрим структуру внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования за 2012 год, данные представлены в таблице 4.

Таблица 4.

**Структура внутренних затрат на исследования и разработки
по источникам финансирования за 2012 год, %**

Страна	Средства государства	Средства предпринимательского сектора	Другие национальные источники	Иностранные источники
Россия	67,8	27,2	1,0	4,0
Страны СНГ				
Украина	46,0	27,2	0,2	25,8
Казахстан	24,9	51,6	23,2	0,3
Страна	Средства государства	Средства предпринимательского сектора	Другие национальные источники	Иностранные источники
Страны ОЭСР				
Дания	27,6	60,2	3,5	8,7
Франция	37,0	53,5	1,8	7,6
Страны ЕС, не входящие в ОЭСР				
Латвия	22,5	24,8	1,6	51,0
Литва	42,3	28,1	1,1	28,5
Другие страны				
Сингапур	38,1	55,3	1,6	5,0
Тайвань	26,2	72,5	1,2	0,04

Основным источником финансирования исследований и разработок в России являются государственные источники, их удельный вес в общей структуре затрат составляет 67,8 %. Средства предпринимательского сектора составляют 27,2 %, иностранные источники — 4 %, а другие национальные источники лишь 1 %.

Государственные источники финансирования исследований и разработок имеют наибольший удельный вес в таких рассматриваемых в таблице 4 странах, как в Украина (46 %), Литва (42,3 %), наименьший — в Латвии (22,5 %) и Казахстане (24,9 %).

Средства предпринимательского сектора занимают 51,6 % источников финансирования исследований и разработок в Казахстане, 60,2 % в Дании, 55,3 % в Сингапуре и 53,5 % во Франции.

Доля иностранных источников финансирования исследований и разработок, как правило невелика, исключениями являются такие страны, как Латвия (51 %), Литва (28,5 %), Украина (25,8 %).

Рассмотрим численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в расчете на 10000 занятых в экономике за 2012 год.

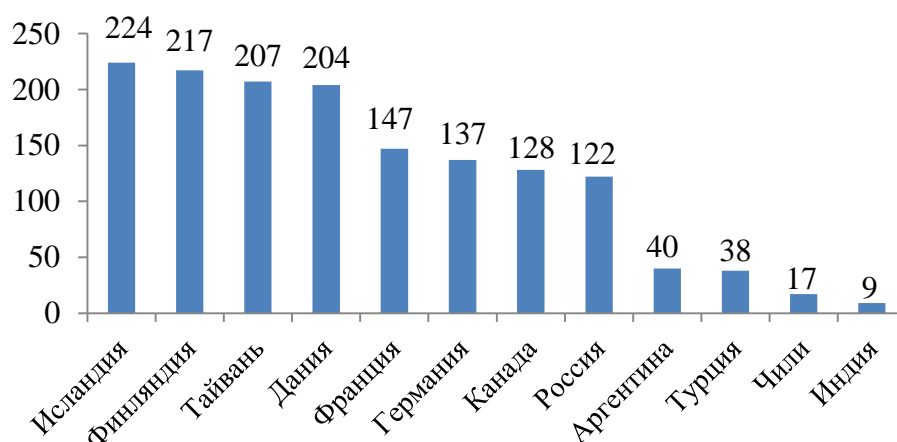


Рисунок 4. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в расчете на 10000 занятых в экономике за 2012 год, всего чел.

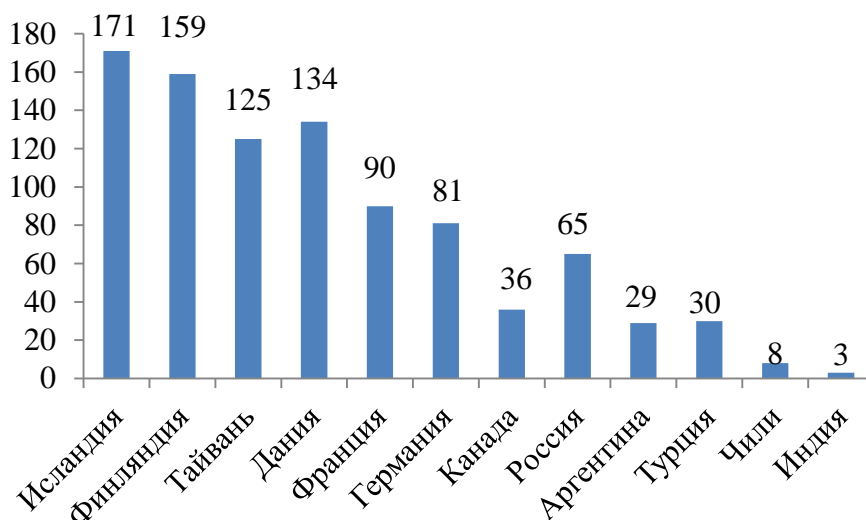


Рисунок 5. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в расчете на 10000 занятых в экономике за 2012 год, исследователей чел.

Наибольшая численность персонала занятого исследованиями и разработками, в расчете на 10000 занятых в экономике из стран, представленных на рисунке 4, наблюдается в Исландии, где на 10000 занятых в экономике приходится всего 224 человека, из них 171 человек —

исследователи. На втором месте находится Финляндия, где на 10000 занятых в экономике приходится всего 217 человек, 159 из которых исследователи. На третьем месте — Тайвань.

Россия по этому показателю занимает 8 место. Здесь на 10000 занятых в экономике приходится всего 122 человека, из них 65 исследователей.

Таким образом, на протяжении исследуемого периода Россия отстает практически по всем показателям научно-технического и инновационного развития, уступая таким странам, как США, Китай, Япония, Финляндия и др.

Государству необходимо реализовывать меры по повышению уровня научно-технического и инновационного развития России. Можно выделить следующие приоритетные направления такого развития:

- поддержка вузовской и академической науки;
- поддержка научных исследовательских центров;
- федеральные целевые программы, предусматривающие проведение НИОКР в приоритетных секторах экономики;
- повышение доли малого и среднего бизнеса в выпуске инновационной и высокотехнологичной продукции;
- развитие инфраструктуры национальной инновационной системы и др.

Список литературы:

1. Океанова З.К. Экономическая теория [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://uchebnik-ekonomika/mejdunarodnyie-sopostavleniya.html> (дата обращения: 17.05.14).
2. Федеральная служба государственной статистики. Индикаторы науки: 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.hse.ru/primarydata/in2014> (дата обращения: 17.05.14).

МЕТОД РАСПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ПРИМЕР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ

Халтурина Анастасия Игоревна

*студент 5 курса, кафедра экономики Челябинский филиал Финуниверситета,
РФ, г. Челябинск
E-mail: ai.halturina@mail.ru*

Кетова Ирина Александровна

*научный руководитель, канд. техн. наук, доцент
Челябинский филиал Финуниверситета,
РФ, г. Челябинск*

Одной из важных составляющих расходования бюджетных средств является заработная плата госслужащих, бюджетников и других категорий, поэтому на примере распределения и формирования уровня заработной платы предлагается рассмотреть повышение эффективности бюджетного планирования.

Заработная плата является основной формой распределения общественных благ. Зарплата является эквивалентом труда, затраченного работником для выполнения производственной функции. Бывают функции социально более значимые и менее значимые, более простые и более сложные, требующие длительной подготовки и не требующие таковой. От особенностей выполняемой функции, конкретных условий и места её выполнения и зависит заработная плата работника. Однако в итоге заработная плата зависит от результата труда работника, то есть от того, какой полезный эффект получает организация, корпорация, местное сообщество и т. д. Разные функции имеют разную критериальную основу для определения эффективности их исполнения. Сложнее всего определить эффективность труда муниципального и государственного служащего (чиновника). Отсутствие унифицированных критериев оценки результатов деятельности госслужащих фиксирует большинство исследователей данной области. В настоящее время отсутствует преемственная система оценки эффективности деятельности служащих всех уровней: федерального-регионального-муниципального. Наиболее разработаны

требования к региональному (губернаторскому) уровню. Данные требования содержатся в Указе Президента РФ «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» от 28 июня 2007 г. № 825 и конкретизированы в «Перечне дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», утверждённом Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2009 г. № 322. Но в основе этих документов лежит поликритериальный подход: достаточно сказать, что в Указе Президента определено 47 показателей, а в Перечне Правительства РФ их количество достигает 295. Оценка в этом случае сводится к установлению меры приближения результата деятельности к эталону. Однако на практике такой подход нереализуем по нескольким причинам:

- сложность определения эталона и невозможность его достичь в реальности;
- проблема определения успешности, эффективности работы по аналогии с эталонным критерием;
- разнообразие регионов, которое не позволяет унифицировать критериальную базу, а, следовательно, требует различных методик оценки.

В силу вышеизложенного нужен иной подход, с одним главным критерием в основе, который был бы лишён вышеперечисленных недостатков. Важно максимально исключить субъективизм при оценке работы чиновника, как «сверху», так и «снизу». Поощрение либо наказание госслужащего должны срабатывать автоматически, без чьего-либо распоряжения. Это можно достичь лишь одним способом — привязать заработную плату чиновников к средней заработной плате в том регионе (посёлке, городе, районе, области, стране), за который они отвечают. Под средней зарплатой понимается среднее арифметическое между зарплатами, указанными в активных вакансиях, то есть это сумма зарплат из разных вакансий, которая разделена на количество этих вакансий. Для расчёта заработной платы чиновников в определённом регионе высчитывается средняя заработная плата по данному региону путём сбора

соответствующих реальных зарплатных данных всех его жителей. Таким образом, чиновники будут стремиться к тому, чтобы жители подведомственных административно-территориальных образований больше зарабатывали, а, следовательно, стимулировать развитие производства и предпринимательства, активнее создавать новые рабочие места, условия для инвестиций, использовать возможности территории для улучшения жизни, следить за своевременной выплатой зарплат и т. д. Кроме того, они будут заинтересованы в выплате официальных, «белых» зарплат. Соответственно, увеличится собираемость налогов, а значит, и уровень жизни.

В первую очередь, это касается муниципальных служащих, поскольку на уровне муниципалитетов происходит реальная самоорганизация, формируется местное сообщество, создаётся жилой фонд, благоустройство, первичные формы самозанятости. Поэтому было бы логично установить прямопропорциональную зависимость заработной платы главы муниципалитета от средней зарплаты живущих и работающих здесь жителей, возможно, с повышающим коэффициентом.

Рассмотрим систему формирования зарплатных коэффициентов K . Берется средняя заработная плата по муниципальному району (поселению, городу и т. д.), тогда зарплата Главы района будет равна $K \cdot \text{значение средней заработной платы}$. Зарплатные коэффициенты определяются депутатами соответствующих уровней и могут в разных муниципальных образованиях, субъектах Федерации, регионах, быть различными в пределах установленного законом для всех субъектов и муниципалитетов максимума. Это должно зависеть от экономического состояния административно-территориального образования. Т. е. получается, по сути, экономическая вертикаль, делающая понятными любые финансовые отношения. При этом, если меняется уровень жизни населения, то вместе с ним должны меняться и зарплаты чиновников. Предположительно, коррекция уровня зарплат должна производиться один раз в квартал, с учётом бухгалтерских отчётов предприятий и организаций.

В аспекте рассматриваемой темы приведём конкретный пример для Сосновского муниципального района Челябинской области. По данным 2013 г., уровень средней заработной платы по району составлял 19 400 руб. [1]. Таким образом, получаем, что заработная плата Главы района должна составлять $K \cdot 19400$. При $K=5$, заработная плата Главы должна быть равной $5 \cdot 19400 = 97\,000$ руб. Тогда заработная плата первого заместителя устанавливается равной $K \cdot z/п$ Главы = $0,8 \cdot 97000 = 77\,600$ руб. Проведём сравнение со средней заработной платой работников бюджетной сферы. К примеру, возьмём учителей. Средняя заработная плата учителя на территории Сосновского муниципального района, по данным 2013 г, была равна 20 200 р. Тогда получается, что заработная плата учителя приблизительно равна 0,21 заработной платы Главы района. Можно также рассчитать заработную плату завуча и директора, предположив, что средняя заработная плата завуча равна 1,5 з/п учителя, а директора школы — 2 з/п учителя. Тогда уровень заработной платы руководителей муниципальных учреждений управления образования должен быть установлен в размере, приблизительно равном 3 средних з/п учителя и составлять 60 600 руб. Хотя точные данные должны быть выведены путём реальных подсчётов зарплат в данной конкретной школе и количества учителей, работающих в ней и, далее, количества школ и учителей по району в целом, с учётом тех данных, которые предоставляют сельские поселения, находящиеся на территории данного муниципального образования, т.к. среднестатистические данные предоставляются соответствующими отделами Администрации района и могут отличаться от реально существующих.

Также мы можем произвести подсчёт уровня зарплаты Главы района через зарплату Глав поселений. Например, зарплата Главы Краснопольского сельского поселения равна примерно 30 000 руб. Тогда зарплата Главы района составляет K з/п Главы поселения = $3 \cdot 30\,000 = 90\,000$ руб. (при $K=3$). Учитывая вышеизложенное, видно, что в итоге должны получаться приблизительно равные значения уровня зарплат, независимо от выбранной системы оценки,

с учётом различных значений зарплатного коэффициента K (в зависимости от условий его применения).

Таким образом, если внедрить такую систему процесса установления и распределения уровня заработной платы населения и чиновников, она будет способствовать:

- выводу заработной платы (и, в целом, доходов) из «тени»;
- прозрачности доходов власти и, отчасти, возможности их контроля самими жителями, т. е., по сути, определена система ответственности власти за результат;
- экономии в процессе распределения и расходования бюджетный поступлений;
- стремлению оптимально использовать и не увеличивать до огромных масштабов аппарат управления, администрацию;
- заинтересованности власти в повышении уровня благосостояния населения.

В частности, все будут заинтересованы в снижении числа безработных или формально таковыми являющихся граждан, в эффективности использования имеющихся ресурсов. При этом важную роль могут сыграть комитеты территориального общественного самоуправления (КТОСы), поскольку и жителям будет не безразлично, как используются ресурсы, находящиеся на территории их проживания.

Список литературы:

1. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.chelososna.ru> — сайт Администрации Сосновского муниципального района. Дата обращения: 07.04.2014 года.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Ханиева Мадина Абукаровна

студент 2 курса, кафедра финансов, кредита и банковского дела, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, РФ, г. Москва

Османова Айшан Эхтирам Кзы

студент 2 курса, кафедра финансов, кредита и банковского дела, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, РФ, г. Москва
E-mail: ajsh94@yandex.ru

Хмелев Игорь Борисович

научный руководитель, доцент, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, РФ, г. Москва

Выигрыш мирового хозяйства и входящих в него стран обуславливает международная торговля, которая имеет различные последствия для разных слоев населения (собственников разных ресурсов), последствия в тактическом и стратегическом плане (текущего потребления и будущего). Также перед страной могут стоять задачи и рамки возможного поведения, обусловленные политическими, экологическими и другими факторами. Исходя из этого практически любое государство вмешивается в развитие внешней торговли. Система мероприятий, воздействующих на объемы внешней торговли, ее структуру и направления, составляет суть внешнеторговой политики.

Таким образом, система международных товарно-денежных и экономических отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира называется международной торговлей, и нуждается в государственном регулировании.

Одностороннее, двустороннее и многостороннее регулирование образуют такое понятие как государственное регулирование международной торговли:

В случае одностороннего регулирования правительство использует инструменты государственного регулирования страны с одной стороны

без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Таким образом, данные меры являются ответными на аналогичные действия других стран. Соответственно, это повлечет за собой возникновение политических напряжений между торговыми партнерами (например, обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т. д.).

В случае использования двустороннего регулирования этапы торговой политики будут формироваться при помощи согласований между странами, являющимися партнерами в сфере торговли. Примером может служить взаимная договоренность одной из сторон, которая вводит конвенционные пошлины, а они в свою очередь не должны ущемлять интересы другой. Страны также вправе согласовывать технические и технологические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.

Многостороннее регулирование предполагает согласование и регулирование с помощью многосторонних соглашений (Например, установление соглашений в рамках ВТО).

Взяв за основу масштабы вмешательства государства в экономику, можно отметить политику свободной торговли. Такая политика открывает внутренний рынок для иностранной конкуренции; а также развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения. Более того, важна торговая политика протекционизма. Она предполагает защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, что происходит путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики. Следует отметить и умеренную торговую политику, сочетающую элементы свободы торговли и протекционизма.

Возникает дилемма о выборе между протекционизмом и свободой торговли. Протекционизм, дающий возможность развития национальной промышленности или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными. Этот вопрос занимает важное место уже во многовековом споре в кругу экономистов и политиков. В разные периоды истории внешнеторговая политика не была

статичной, она склонялась то в одну, то в другую сторону, и тем не менее никогда не принимала ни одну из форм. В середине XX века в международной экономике приоритетным направлением являлась либерализация и свобода внешней торговли нежели протекционизм. Как известно, с начала 1970-х годов сформировалась обратная тенденция, в это время страны стали отгораживаться друг от друга и начали использовать тарифные и нетарифные барьеры. Такие изменения позволили защитить странам свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Развитие протекционистских тенденций позволяют выделить формы протекционизма:

1. селективный протекционизм, который направлен против отдельных стран или отдельных товаров;

2. отраслевой протекционизм, суть которого заключается в защите определенных отраслей, в первую очередь сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;

3. коллективный протекционизм, проводящийся объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;

4. скрытый протекционизм, который осуществляется методами внутренней экономической политики.

При изучении характера инструментов государственного регулирования международной выделяют тарифные (основаны на использовании таможенного тарифа) и нетарифные методы (сюда включают все прочие методы). Нетарифные методы регулирования, в свою очередь, делятся на количественные методы и методы скрытого протекционизма, а иногда выделяют и финансовый метод.

Преимуществом количественного метода является использование таких инструментов как квотирование, лицензирование, «добровольные ограничения»

Скрытые методы используют такие инструменты, как государственные закупки, требование о содержании местных компонентов, технические барьеры, налоги и сборы

Финансовые методы предполагают субсидии, кредитование, демпинг.

Тарифный метод в основном реализует импорт, используя таможенные пошлины и тарифную квоту.

Одной из основных задач правительства в сфере международной торговли в большинстве стран считается помощь экспортерам вывезти большую часть своей продукции, преобразовав их товары в более конкурентные на международном рынке, а также ограничить импорт, снизив конкурентоспособность иностранных товаров на внутреннем рынке.

Можно сказать, что при точной количественной оценке среднего уровня таможенной защиты может быть оценен приблизительно уровень использования нетарифных методов из-за их большого разнообразия и различного экономического содержания. Средний уровень тарифа, чаще всего, рассчитывается только для товаров, импорт которых подлежит обложению пошлиной, как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импорта товаров, на которые она накладывается.

На стадии принятия решения об использовании тех или иных инструментов торговой политики, правительство страны, проводит их оценку. В основном оно оценивает их совокупное воздействие на характер торговой политики страны и возможные ответные меры со стороны торговых партнеров. У организации экономического сотрудничества и развития с 1985 года существует свой способ оценки меры торговой политики, она разработала индикативный вопросник, используемый в практической деятельности правительств.

Инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком называется таможенным тарифом. Иное определение таможенного тарифа (согласно товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности) — это систематизированный свод ставок таможенных пошлин, применяющихся к товарам, которые перемещаются через таможенную границу.

Таможенная пошлина должна накладываться на таможенную стоимость товара. Таможенная стоимость товара представляет собой нормальную цену товара, которая складывается на открытом рынке. Номинальная ставка пошлины указывается в импортном тарифе и только приблизительно говорит об уровне таможенной защиты страны. Реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров можно отразить с помощью действительной ставки тарифа. Он вычисляется с учетом пошлин, накладываемых на импорт промежуточных товаров.

Повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки можно назвать тарифной эскалацией, характерный для обеспечения защиты национальных производителей готовой продукции и стимулирования ввоза сырья и полуфабрикатов.

Возникновение определенных экономических эффектов появляется при введении новых тарифов. Можно выделить эффекты дохода и передела и эффекты защиты.

Список литературы:

1. Киреев А.П., «Международная экономика», М: 2002.
2. Налоговый кодекс РФ.
3. Таможенный кодекс РФ.
4. ФЗ «Об государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164.

СОЗДАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Яковлев Сергей Владимирович

*студент Псковского филиала РАНХиГС,
кафедра «Гуманитарных и социально-экономических дисциплин»,
РФ, г. Псков
E-mail: pskov.20013@yandex.ru*

Пантелеева Анжела Петровна

*канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой гуманитарных
и социально-экономических дисциплин, Псковский филиал РАНХиГС,
РФ, г. Псков*

Важное значение в регулировании агропромышленного производства в Псковском регионе играет Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013—2020 годы, разработанная в соответствии со статьей 8 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» [2, с. 12].

Целями Государственной программы на период до 2020 г. являются: повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках на основе инновационного развития АПК, оптимизации его институциональной структуры, создания благоприятной среды для развития предпринимательства, повышения инвестиционной привлекательности отрасли и др.

В качестве основного препятствия на пути достижения целей Государственной программы на период до 2020 г. является отсутствие в регионе единой информационно-консультационной службы (ИКС) агропромышленного комплекса.

Информационное обеспечение необходимо не только для предприятий агропромышленного комплекса, но и для потенциальных инвесторов, без которых реализация Государственной программы невозможна.

Информационное обеспечение инвестиционной деятельности агропромышленного комплекса Администрации области осуществляется непоследовательно, публикации в прессе немногочисленны, размещаются они в основном в Интернете — на сайте Администрации, и на сайте «Инвестиционные возможности Псковской области». На сайте Главного государственного управления сельского хозяйства, ветеринарии и государственного технического надзора информация об инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе региона отсутствует. Это не создает должных условий для реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013—2020 годы [1, с. 3].

Существующие ИКС в АПК России основаны на одной из трех базисных площадок:

1. учебное заведение (ВУЗ), в котором может осуществляться просветительская и информационная деятельность;
2. местная Администрация, в которой существует значительный коммуникационный потенциал;
3. частная организация.

Последних случаев в России сравнительно немного, они в той или иной мере повторяют организации на базе ВУЗа и Администрации. В связи с этим рассмотрим два варианта создания ИКС в АПК Псковской области — на базе ВУЗа и на базе Администрации Псковской области.

Итак, информационно-консультационная система агропромышленного комплекса Псковской области — это специализированная иерархическая структура, активно взаимодействующая с научными, вузовскими, рыночными и другими организациями АПК в целях доведения информации и обучения хозяйствующих субъектов практическим навыкам, преимущественно на безвозмездной основе, реализация которых повышает эффективность производства и устойчивость сельских территорий.

Цели создания ИКС АПК:

1. Развитие инновационно-ресурсного потенциала региона.
2. Формирование инновационной инфраструктуры в отрасли.
3. Преодоление технологической и технической отсталости сельхозпроизводства.
4. Интеграция деятельности научных, образовательных учреждений, производственной сферы для создания целостной эффективной системы по формированию востребованных производством заказов на научные разработки, сбору, накоплению, хранению, обработке и передаче информации сельхозпроизводителям.
5. Интеграция информации из различных источников, ориентация науки на проведение прикладных исследований по наиболее актуальным проблемам АПК Псковской области.
6. Обеспечение реализации наиболее рациональных решений, выгодных не только сельхозпроизводителям, но и обществу в целом.
7. Мотивация сельхозпроизводителей к освоению инноваций, оказание им теоретической и практической помощи в их внедрении.
8. Внедрение новых технологий и передового опыта работы в практическую деятельность сельскохозяйственных предприятий.

Задачами создания ИКС в АПК Псковской области являются:

1. Формирование современного постоянно обновляющегося банка информации по проблемам АПК (как теоретическим, так и практическим).
2. Создание жизнеспособной сети распространения адекватной информации среди хозяйствующих субъектов.
3. Обеспечение своевременного поступления и обработки информации.
4. Использование созданной информационной системы в целях развития АПК Псковской области.

Помимо названных практических задач предполагается решить ряд задач, касающихся институционального развития ИКС:

1. Формирование системы инновационно-консультационной службы, включающей следующие составляющие: нормативно-правовую, инновационную, информационную, консультационную, инвестиционную и кадровую.

2. Разработка нормативно-правовых документов по организации функционирования инновационно-консультационной службы в АПК.

3. Оказание консультационных услуг сельским товаропроизводителям всех форм собственности с привлечением полевых консультантов для стимулирования выработки и принятия руководителями хозяйств управленческих решений, связанных с освоением прогрессивных технологий и техники.

4. Разработка механизма самофинансирования системы инновационно-консультационной службы в АПК на основе использования, наряду с государственными средствами, внебюджетных средств инновационных фондов, получаемых от реализации научной продукции и консультационных услуг.

Основной функцией ИКС в АПК является обеспечение предприятий АПК необходимой информацией, однако эта функция распадается на ряд более мелких в зависимости от структуры ИКС.

Рассмотрим два основных способа организации ИКС — на базе ВУЗа и на базе Администрации области.

Структура и деятельность ИКС на базе ВУЗа

ИКС на базе ВУЗа в большей степени сфокусирована на освоении новейших разработок в области АПК и представлении этих достижений хозяйствующим субъектам. В связи с этим структура ИКС на базе ВУЗа может выглядеть следующим образом:

Обработка и распространение информации в данной ИКС будет идти согласно общей схеме:

На первом этапе информация поступает из внешних источников (агροхимслужба, ветслужба, гостехнадзор и др.). Эта информация распределяется в зависимости от тематики и содержания по трем основным отделам:

1. Отдел маркетинговых исследований. Данный отдел занимается анализом рынка и составлением прогнозов на предстоящий период. Здесь обрабатывается вся текущая информация, ведется учет и статистический контроль, формируются информационные сводки за различные периоды.

2. Отдел инновационных разработок и исследований. В данном отделе происходит обработка всех новых проектов и предложений, оценивается их значимость для региона, составляется детальный план внедрения инноваций.

3. Информационный банк аккумулирует всю информацию, поступающую в систему, архивирует отчетные и другие данные.

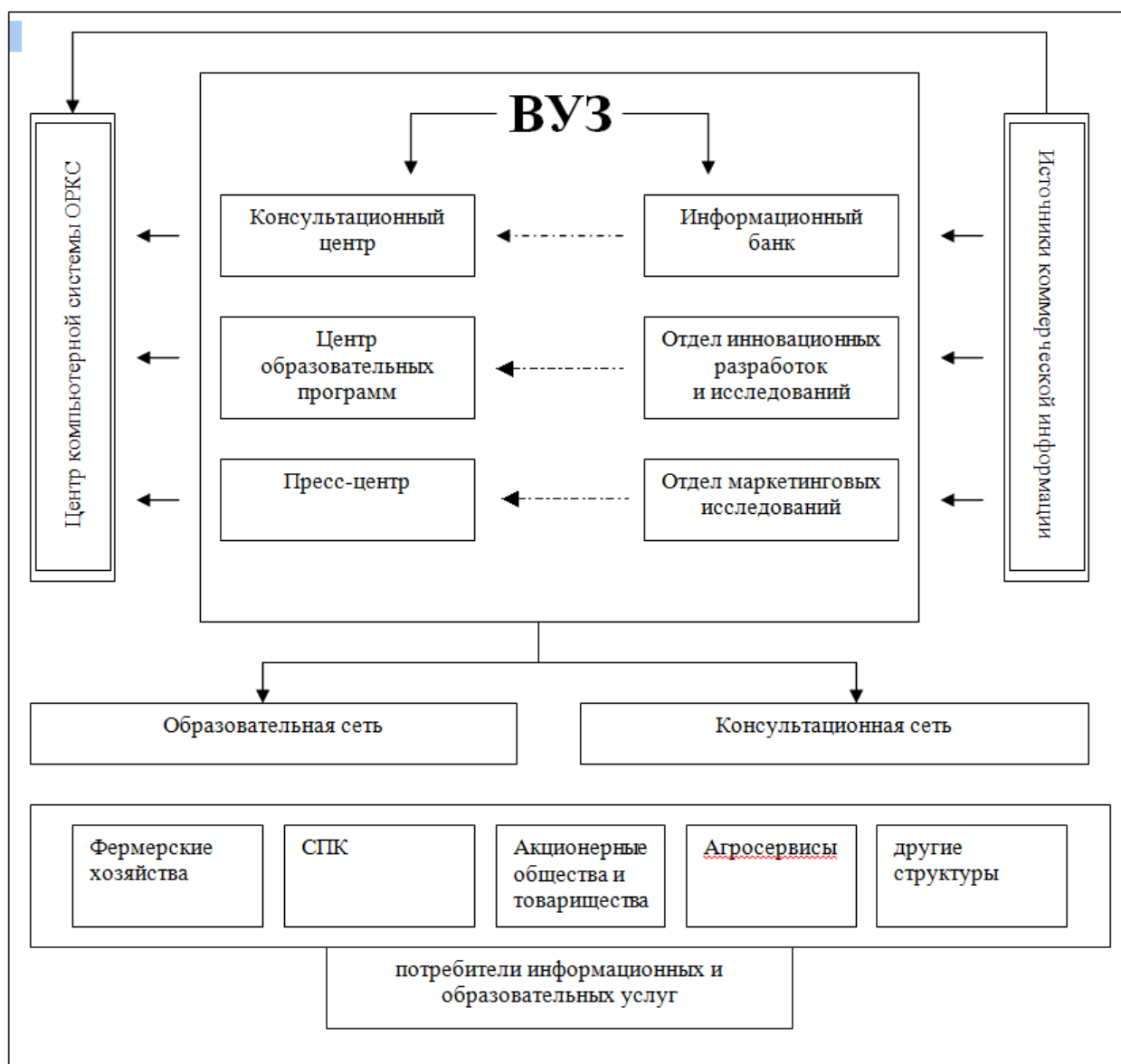


Рисунок 1. ИКС АПК при ВУЗе (типовой вариант)

Необходимо очень четко организовать информационные потоки внутри ИКС, т. к. сбой внутри системы (например, неадекватное распределение информации между отделами, неорганизованное хранение информации в Информационном банке) приведет к полному отсутствию результат работы всей системы.

На втором этапе информация обрабатывается в указанных отделах. Необходимо выработать удобные формы для представления обработанной информации. Например, для отдела инновационных разработок и исследований это может быть проектная форма и т. д.

На третьем этапе обработанная и подготовленная информация поступает в органы, занимающиеся ее непосредственным распространением.

1. Из отдела маркетинговых исследований информация в виде отчетов поступает в пресс-центр, который ответственен за ее публикацию и своевременное распространение. Одновременно пресс-центр следит за информационными потребностями сельхозпроизводителей и представляет свои наблюдения в отдел маркетинговых исследований для обработки.

2. Из отдела инновационных разработок и исследований информация в виде методических указаний (готовых проектных форм и комментариев к ним) поступает в центр образовательных программ, который отвечает за имплементацию конкретных идей в АПК Псковской области.

3. Из информационного банка необходимая (в соответствии с запросом) информация поступает в консультационный центр.

На четвертом этапе информация через образовательную и консультационную сеть (конкретные тренинги, семинары, консультационные приемы и т. д.) поступает непосредственно к потребителю (сельхозпроизводителю).

Очевидно, может возникнуть вопрос о том, насколько целесообразен многоступенчатый поток передачи информации внутри самой ИКС. Основанием создания «параллельных» пар органов (Информационный банк — Консультационный центр; Отдел инновационных разработок и исследований — Центр образовательных программ; Отдел маркетинговых исследований —

Пресс-центр) нам видится то, что первые в паре органов отвечают за качественные прием и обработку информации. На этом этапе отсеивается все потенциально ненужное, все нужное обобщается и систематизируется. Кроме того, здесь создаются удобные формы для работы (информационные листы, схемы, таблицы, проекты и т. д.). Вторые в паре названных органов отвечают за максимально эффективное практическое применение полученной информации. Здесь могут работать профессиональные педагоги и журналисты, программисты и инструкторы, которые способны быстро и качественно донести необходимую информацию. Аналитические и коммуникативные способности редко сталкиваются в одной личности (человек либо более успешен в общении с другими людьми, либо более успешен в восприятии информации как таковой — без «человеческого фактора»), следовательно, трудно ожидать, что один отдел сможет одинаково успешно справиться и с обработкой информации и с ее представлением.

Благодаря данной схеме будут реализовываться следующие направления деятельности:

1. Благодаря наличию информационного банка и консультационного центра будет осуществляться консультирование сельхозпроизводителей по всему комплексу проблем организации и ведения сельскохозяйственного производства; по организационно-управленческим, технологическим, планово-экономическим, маркетинговым вопросам; по вопросам организации эффективных технологий, бизнес-планирования, бухгалтерского учета, законодательства и др.

2. Отдел инновационных разработок и исследований будет осуществлять методическую, организационную, информационную, правовую, кадровую поддержку при освоении инновационных процессов; участвовать в освоении инноваций; пропагандировать научные достижения и передовой опыт.

3. Центр образовательных программ будет оказывать содействие сельхозтоваропроизводителям в освоении инновационных разработок,

передового опыта и методов хозяйствования в условиях рыночной экономики и заниматься следующими видами обучения:

- профессиональная подготовка и переподготовка перспективных специалистов сельского хозяйства для создания резерва руководителей по специальности «Менеджмент организации»;

- повышение квалификации руководителей и специалистов районных управлений сельского хозяйства области по курсам «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент» и др.;

- повышение квалификации руководителей и специалистов сельскохозяйственных предприятий по курсам «Менеджмент», «Экономика и управление», «Маркетинг», «Бухгалтерский учет и аудит», «Информатика» и др.;

- оценка уровня квалификации руководителей и специалистов АПК области на основе профессиональных стандартов с формированием банка данных кадрового потенциала АПК области;

- организация стажировок (в том числе и зарубежных) руководителей и специалистов предприятий АПК;

- организация дистанционного образования;

- привлечение преподавателей к проведению обучающих мероприятий по заявкам сельхозтоваропроизводителей;

- разработка региональных целевых программ обучения;

- привлечение преподавателей, сотрудников, научных работников к проведению обучающих мероприятий в системе ИКС.

4. Многофакторный анализ рынка будет осуществляться отделом маркетинговых исследований.

5. Пресс-центр представляет информационное обеспечение сельхозпроизводителей: обработку и доведение до сельхозпроизводителей научно-технической, рыночной и иной востребованной ими информации, актуализацию и тиражирование информации.

Одним из основных вопросов организации ИКС является вопрос финансирования. При условии организации ИКС в ВУЗе необходимо

учитывать сложность поиска постоянного потока средств (возможно, на начальном этапе будут привлечены грантовые средства). В данном случае остро встает вопрос о самообеспечении организации. ИКС может оказывать часть услуг безвозмездно, однако также она может оказывать и платные услуги, например:

- Оказание услуг по проведению расчетов, обоснований, анализа планово-экономических и оптимизационных решений;
- Оказание услуг по бизнес-планированию;
- Разработка и участие в реализации социальных, экономических, экологических и других программ;
- Отбор инновационных технологий для конкретного предприятия;
- Подготовка сведений для снижения неопределенности, связанной с внедрением инновационных технологий.

Таким образом, ИКС на базе ВУЗа может обеспечивать надежную научную базу, качественную и полную обработку поступающей информации, методически грамотное распространение информации, успешное обучение сельхозпроизводителей новым технологиям. Однако в данной ситуации возникает серьезный вопрос с финансированием деятельности, который требует более глубокой проработки.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013—2020 годы» // Компьютер. справ.-правов. система «КонсультантПлюс»
2. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» // Компьютер. справ.-правов. система «КонсультантПлюс».

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам XX студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 5 (20)
Май 2014 г.

В авторской редакции

Издательство «СибАК»
630075, г. Новосибирск, ул. Залесского, 5/1, оф. 605
E-mail: mail@sibac.info



СибАК
www.sibac.info