Сибирская ассоциация Консультантов

МАТЕРИАЛЫ II СТУДЕНЧЕСКОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ

Часть IV

Новосибирск, 2012 г.

УДК 08
ББК 94.3
Н 34

Н 34 «Научное сообщество студентов XXI столетия»: Материалы студенческой международной заочной научно-практической конференции. Часть IV. (16 апреля 2012 г.) — Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2012. — 577 с.

ISBN 978-5-4379-0078-9

Сборник трудов студенческой международной заочной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия» 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 94.3

ISBN 978-5-4379-0078-9

© НП «Сибирская ассоциация консультантов», 2012 г.

Оглавление

Секция 2. Гуманитарные и общественные науки **12**

2.16. Экономика 12

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ПЕСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 12
Абдрахманова Айгерим Темиржановна
Кирдасинова Касия Александровна

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА 21
Абуталипова Камила Ринатовна
Акимов Андрей Александрович

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА УЧЕТА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ 34
Антонова Надежда Александровна
Гайденко Владимир Викторович

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ — ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ 40
Баева Ольга Валерьевна
Харитонова Юлия Анатольевна

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СУ-98» Г. ЯКУТСКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)) 45
Барашкова Октябрина Павловна
Александрова Наталья Трофимовна

ПРОБЛЕМЫ НАШЕГО ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА 50
Бащев Михаил Сергеевич
Дегтерева Анастасия Михайловна
Кузнецов Сергей Александрович

ОПТИМАЛЬНАЯ СИСТЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ РФ 55
Боричко Анастасия Сергеевна
Васюкова Людмила Константиновна

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ 64
Бородовская Юлия Александровна
Мишина Ольга Николаевна

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ 76
Витковский Юрий Валентинович
Путров Андрей Иванович
Вейлер Вероника Петровна

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ 89
Власова Марина Сергеевна
Головешкина Елена Геннадьевна
Кузнецов Сергей Александрович

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРОИЗВОДСТВЕ 100
Грызлова Яна Юрьевна
Филиппова Ирина Викторовна

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ 105
Дегтерева Анастасия Михайловна
Медведева Елена Юрьевна
Кузнецов Сергей Александрович

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО 110
Дудукина Татьяна Владимировна
Кузнецова Любовь Михайловна

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА БАЗЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ 118
Ермоленко Инга Дмитриевна
Тойшева Ольга Анатольевна

РИСКИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ СНИЖЕНИЮ 124
Жданова Юлия Викторовна
Осауленко Лилия Анатольевна
Кузнецов Сергей Александрович

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ 132
Животягина Наталия Александровна
Концелидзе Нана Александровна
Кузнецов Сергей Александрович

УПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЕМ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 138
Журавлева Милона Дмитриевна
Черская Регина Васильевна

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРА-АНАЛИТИКА ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ТОРГОВОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ» Г. АСБЕСТА, СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА 144
Ивлева Светлана Алексеевна
Юровских Елена Васильевна

НЕОБХОДИМОСТЬ, СУЩНОСТЬ И РОЛЬ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТРЕНИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ — АО «УРАЛСТРОЙ». 156
Каипов Ильмутди Хайрутдинович
Юровских Елена Васильевна

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ 167
Каипов Ильмутди Хайрутдинович
Юровских Елена Васильевна

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 179
Капленко Ирина Александровна
Васюкова Людмила Константиновна

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ 189
Клейменова Ксения Михайловна
Васюкова Людмила Константиновна

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКОЙ 196
Кобзева Наталия Геннадьевна
Кузнецов Сергей Александрович

ВЛИЯНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАУКОЕМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ 205
Ковалева Юлия Викторовна
Кукушкин Сергей Геннадьевич

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ 211
Ковальчук Светлана Петровна
Коляденко Светлана Васильевна

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА 217
Кожахметова Надия Гарифуллаевна
Гориславская Наталья Владимировна

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ 226
Коновалюк Оксана Владимировна
Чернова Вера Александровна

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИ НАЛИЧИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБРАЩЕНИЯ ПРОДУКТОВ, СОДЕРЖАЩИХ ГЕННО-МОДИФИЦИРОВАННЫЕ ОРГАНИЗМЫ 233
Коноплева Вероника Юрьевна
Шеина Марина Витальевна

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ — ПУТЬ К БУДУЩЕМУ 246
Кубаев Дастан Берикович
Альжанова Нуржан Шариповна

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИЗМА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО НТК «ЯКУТИЯ» РС (Я) 260
Копырина АнастасияГаврильевна
Скрябина Ирина Валерьевна

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА 267
Лопатина Татьяна Валерьевна
Костромина Дарья Александровна
Кузнецов Сергей Александрович

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ 275
Лыкова Алина Игоревна
Хубулова Тамара Демуриевна
Потлова Татьяна Анатольевна
Лебедева Надежда Александровна

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 286
Нестеренко Анна Вадимовна
Акимов Андрей Александрович

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ П(С)БУ 28 С ПОЗИЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА 297
Никитенко Марина Александровна
Бешуля Ирина Викторовна

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ 303
Павлова Анна Леонтьевна
Пехота Мария Валерьевна
Морозова Наталья Николаевна

ОБЩЕСТВЕННЫЙ АУДИТ — ЧТО, КАК, ЗАЧЕМ? 313
Пожарская Анна Александровна
Устинова Юлия Игнатьевна

ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ ДВУХ ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИХ ТОВАРОВ 318
Седых Анна Николаевна
Самсонюк Ольга Николаевна

СОСТОЯНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА ГОРОДА МАГАДАНА И ОЦЕНКА КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ 326
Титаева Евгения Дмитриевна
Манжала Яна Игоревна
Шаповалова Татьяна Алекснадровна

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ 337
Фильченкова Елена Дмитриевна

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ТЕОРИИ РАСПИСАНИЙ В ЛОГИСТИКЕ ЗАПАСОВ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ 341
Фокина Ирина Сергеевна
Туркина Юлия Олеговна
Хухрянская Елена Станиславовна

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ 348
Кравчук Алина Сергеевна
Черняк Наталия Ивановна

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ 354
Шигабутдинова Найля Фаритовна
Бабкина Елена Викторовна

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ 358
Шорикова Оксана Васильевна
Латышенко Галина Ивановна

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 372
Шумская Юлия Геннадьевна
Ясенок Светлана Николаевна

ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД 377
Щекунских Юлия Борисовна
Майорова Наталья Вячеславовна
Кузнецов Сергей Александрович

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ 383
Щипанова Светлана Анатольевна
Тойшева Ольга Анатольевна

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ КОНОНОВА А.В. ПРИ ПОМОЩИ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ 389
Юровских Дмитрий Сергеевич
Юровских Елена Васильевна

2.17. Юриспруденция **400**

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ 400
Андреев Сергей Юрьевич
Андреева Любовь Александровна

ПРИНЦИП ДОБРОСОВЕСТНОСТИ В РОССИЙСКОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ 406
Аветисян Мелик Размикович
Зезекало Александр Юрьевич

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПЕРЕДАЧИ ПРАВ НА ТЕЛЕТРАНСЛЯЦИЮ СПОРТИВНОГО СОРЕВНОВАНИЯ 413
Ахметзянова Ильнара Фаилевна
Рафикова Энжэ Наилевна
Ягфарова Гузалия Габтулхаковна
Ситдикова Роза Иосифовна

ПРОБЛЕМЫ УСЫНОВЛЕНИЯ В РОССИИ 421
Бадмаева Айса Леонидовна
Аштаева Саглар Сергевна

ВЗГЛЯДЫ ПОСОШКОВА И. Т.НА НАЦИОНАЛЬНОЕ ДОСТОЯНИЕ РОССИИ 426
Бибаров-Государев Антон Петрович
Захаров Александр Вячеславович

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОТИВОБОРСТВО - ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ? 432
Васильева Мария Александровна
Степанова Наталья Ивановна

ВЫБОРЫ ПРЕЗИДЕНТА РФ ПО ФЕДЕРАЛЬНОМУ ЗАКОНУ ОТ 10.01.2003 «О ВЫБОРАХ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» 437
Гааг Владимир Эдуардович
Кровельщикова Валерия Владимировна

ПРОБЛЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА 451
Губин Максим Андреевич

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ИНСТИТУТА НОТАРИАТА В МИРЕ 458
Девяткина Ольга Валериевна
Червяков Игорь Александрович

ПОНЯТИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ 463
Дорофеев Владимир Владимирович
Лубенникова Светлана Александровна

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ БЕЖЕНЦЕВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ 471
Жаксиликов Бауыржан Нуртаевич
Сокурова Эрмек Жиенбековна

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ НОВОГО ПОРЯДКА АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ ПО УСЛОВИЯМ ТРУДА 475
Зиновьев Илья Михайлович
Агашев Дмитрий Владимирович

«ЗА» И «ПРОТИВ» ПОНИЖЕНИЯ ВОЗРАСТА УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДО 12 ЛЕТ. 480
Инютина Марина Геннадьевна
Хвостенко Анна Михайловна
Миронюк Иван Владимирович

ВИДЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА ЛИЧНОСТИ 486
Казора Светлана Викторовна
Гааг Людмила Владимировна

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ СОЗДАНИЮ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ «ФИРМ-ОДНОДНЕВОК», А ТАКЖЕ СХЕМАМ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 491
Колесникова Юлия Павловна
Карпов Эдуард Сергеевич

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОЗМЕЩЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВРЕДА 504
Кыдырбаев Фархад Акылбекович
Мельникова Валентина Григорьевна

ЧЕЛОБИТНЫЕ XVII ВЕКА И ОБРАЩЕНИЯ (ЖАЛОБЫ) В XXI ВЕКЕ (СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ) 514
Лебедева Ольга Сергеевна
Андреева Любовь Александровна

ВОЗМОЖНОСТЬ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОПЫТА ПЕНИТЕНЦИАРНОЙ СИСТЕМЫ США В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ 524
Малахова Инесса Андреевна
Нарышкина Наталья Игоревна

кРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДОКУМЕНТОВ С ЦЕЛЬЮ УСТАНОВЛЕНИЯ СВОЙСТВ ЛИЧНОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ 532
Матвиенко Екатерина Сергеевна
Новгородский Виктор Семёнович

ПРИНЦИПЫ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННО ОПАСНЫХ ДЕЯНИЙ В РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ (СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ) 539
Матюшов Андрей Михайлович
Шеслер Александр Викторович

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ: ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ 548
Минькеев Очир Дмитриевич

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПАРТНЁРСТВ ПО ГРАЖДАНСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 552
Русаков Георгий Георгиевич
Брагина Елена Борисовна

САМОЗАЩИТА ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ КАК ФОРМА ИЛИ СПОСОБ ЗАЩИТЫ, ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ 558
Сабаев Артур Юрьевич
Овод Игорь Викторович

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ СУДЕБНОГО ПРЕЦЕДЕНТА КАК ИСТОЧНИКА ПРАВА В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ РФ 563
Тазаева Кермен Станиславовна
Аштаева Саглар Сергевна

ОСОБЕННОСТИ РАССМОТРЕНИЯ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ СУДОМ ПЕРВОЙ ИНСТАНЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЮВЕНАЛЬНОГО СУДА Г.АБАКАНА) 568
Чудочина Ольга Олеговна
Горгола Тамара Павловна

СЕКЦИЯ 2.

ГУМАНИТАРНЫЕ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ

2.16. ЭКОНОМИКА

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ПЕСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Абдрахманова Айгерим Темиржановна

магистрантка 1 курса, кафедра менеджмента, КазАТУ им. Сейфуллина С., г. Астана, респ. Казахстан
E-mail: ai_aurum@mail.ru

Кирдасинова Касия Александровна

научный руководитель, канд. экон. наук, кафедра менеджмента, КазАТУ им. Сейфуллина С., г. Астана, респ. Казахстан

Торговая политика Казахстана является составной частью государственной экономической политики и заключается в реализации комплекса мер, направленных на регулирование сектора торговли. При этом государственная торговая политика, должна соответствовать изменениям внутренних и внешних условий, максимизировать выгоды от глобализации и сокращать ее угрозы.

Основными задачами торговой политики являются с одной стороны — повышение конкурентоспособности отечественных товаров и защита отечественных производителей, а с другой стороны — защита потребителей и создание условий для развития организованной торговли.

В целях создания системной и институциональной основы для устойчивого развития торговой отрасли Республики Казахстан и повышения ее конкурентоспособности Правительством Республики Казахстан утверждена Программа по развитию торговли в РК на 2010—2014 годы (далее — Программа) [4], в которой отражены вопросы дальнейшего развития торговли. Так, развитие внутренней торговли предполагается по следующим

направлениям розничной, оптовой, биржевой, электронной торговли и системы общественного питания. При этом, приоритетами внешней торговой политики Казахстана определены: вступление Казахстана в ВТО; завершение формирования Таможенного союза; заключение нового соглашения о зоне свободной торговли в рамках СНГ; проработка и заключение соглашений о свободной торговле с Европейской Ассоциацией свободной торговли и Новой Зеландией.

Правительством Республики Казахстан при проведении внешнеторговой политики используются таможенно-тарифные — т.е., что основаны на использовании таможенного тарифа (импортные и экспортные пошлины) и нетарифные — все прочие меры (антидемпинговые меры; компенсационные меры; защитные меры; запреты или ограничения, в том числе количественные; квотирование; государственная монополия на вывоз и (или) ввоз товаров; лицензирование, техническое регулирование).

Тактика построения казахстанской таможенно-тарифной политики строится исходя из необходимости постоянного контроля за состоянием рынка того или иного вида продукции, быстрого и гибкого реагирования на конъюнктуру рынка, обеспечения целесообразного протекционизма.

При этом, в целях создания благоприятных конкурентных условий для отечественных производителей, максимальные ставки таможенных пошлин формируются на готовые изделия, средние — на комплектующие, минимальные — на сырье и социально значимые товары, не производящиеся в Казахстане.

Изменение и утверждение ставок таможенных пошлин производится в зависимости от показателей эффективности внешней торговли, конъюнктуры мирового рынка и в соответствии с обязательствами, принятыми Республикой Казахстан в рамках региональных объединений (ТС и ЕврАзЭС), а также с процессом вступления Казахстана в ВТО в части формирования тарифных предложений по доступу на рынок товаров.

Следует отметить, что в большинстве случаев изменения уровней ставок импортных таможенных пошлин, как показывает практика, инициируются отечественными товаропроизводителями [1, с. 213].

С 27 ноября 2009 года в ходе Межгоссовета ЕврАзЭС, состоявшегося в городе Минск, в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации применяются единые ставки таможенных пошлин на товары, завозимые из стран дальнего зарубежья. Указанным решением Комиссия таможенного союза наделена полномочиями по изменению ставок таможенных пошлин.

В целом таможенно-тарифная политика Казахстана весьма либеральна. Среднеарифметический уровень действующих импортных таможенных пошлин составляет 10,6 %. В целях создания благоприятных условий для развития торгово-экономических отношений Правительством Республики Казахстан в отдельных случаях применяется льготный (преференциальный) таможенно-тарифный режим.

Так, в соответствии с двусторонними соглашениями о свободной торговле в рамках СНГ товары, происходящие из этих государств, ввозимые на территорию Республики Казахстан и подпадающие под действие указанных соглашений, таможенными пошлинами не облагаются.

Таможенными пошлинами также не облагаются непроизводимые в республике товары, и ряд товаров, происходящих из наименее развитых стран, пользующихся национальной системой преференций (47 стран).

На 104 развивающиеся страны также распространяется преференциальный режим, который выражается в виде снижения размера действующих ставок ввозных таможенных пошлин (до 75 %).

Более того, в целях стимулирования экспорта практически не применяются экспортные пошлины. Перечень товаров, при экспорте которых взимаются пошлины, ограничен — это шкуры, шерсть, лом цветных и черных металлов, а также отдельные виды нефтепродуктов.

Нетарифные меры регулирования формируются исходя из экономической политики Казахстана, защиты экономической основы суверенитета Республики Казахстан, выполнения международных обязательств Республики Казахстан, защиты внутреннего потребительского рынка, в качестве ответной меры на дискриминационные и другие шаги извне, ущемляющие интересы казахстанских производителей.

Внешнеторговый оборот Казахстана в январе 2012 г. составил 10934,0 млн. долларов США и по сравнению с январем 2011 г. увеличился на 97,8 %, в том числе экспорт — 8263,9 млн. долларов США (в 2,1 раза больше), импорт — 2670,1 млн. долларов США (на 53,4 % больше)

Объем валового внутреннего продукта, по оперативным данным, за январь-декабрь 2011 г. составил в текущих ценах 27300,6 млрд. тенге. По сравнению с соответствующим периодом 2010 г. реальный ВВП вырос на 7,5 %. В структуре ВВП доля производства товаров составила 43,1 %, услуг — 51,9 %.

Объем инвестиций в основной капитал в январе-феврале 2012 г. составил 457,2 млрд. тенге, что на 5,5 % больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Основная доля экспортных обработанных товаров — это товары промежуточного потребления (88 %). Готовая продукция занимает в экспорте обработанных товаров 10 %, а средства производства — 2 % Положительным фактором является то, что, по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом, увеличилась доля экспорта машин и оборудования (в стоимостном выражении — в три раза).

Увеличились объемы экспорта промежуточных товаров (на 36,6 %). Основным фактором роста в этой категории товаров стал рост цен на мировых рынках металлов и энергоносителей. В отличие от стоимостных, количественные показатели экспорта этих товаров изменились незначительно. Кроме того, возросли объемы экспорта некоторых товаров промежуточного потребления, имеющих более высокую степень передела.

Географическая структура экспорта казахстанской продукции представлена 97 странами мира, в сравнении с аналогичным прошлогодним периодом картина практически не изменилась. Наибольшие объемы экспорта казахстанской продукции поставляются в Италию, Китай и Россию.

В целом, если рассматривать общую товарную структуру экспорта РК за первый квартал 2011 года, то можно отметить отсутствие каких-либо кардинальных изменений долей каждой товарной группы в общем объеме экспорта В обработанном экспорте увеличилась доля экспортируемых металлов и изделий из них (с 48 % до 53 %). В сравнении с предыдущим периодом увеличились объемы экспорта химической продукции (на 7,4 %), но в общем объеме обработанного экспорта доля химической продукции снизилась (с 20 % до 16 %). Возросла доля продукции машиностроения (с 2 % до 4 %). Основные факторы такого роста были описаны выше. Внешнеторговые операции со странами Таможенного союза, начиная с 1 июля прошлого года, проводятся в соответствии с принятыми соглашениями в рамках единой таможенной территории.

В целях защиты национальной промышленности, охраны жизни и здоровья населения, окружающей среды и национальной безопасности применяются меры ограничительно-запретительного характера, т.е. меры нетарифного регулирования, препятствующие проникновению иностранных товаров на внутренние рынки. Все товары, в отношении которых применяются нетарифные меры регулирования торговли с третьими странами, подлежат включению в Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз странами Таможенного союза в торговле с третьими странами.

Кроме того, в соответствии с Соглашением о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран и Соглашением о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран, страны Таможенного

союза имеют право в одностороннем порядке вводить меры нетарифного регулирования на срок не более шести месяцев.

Также, в рамках Таможенного союза между Республикой Казахстан, Республикой Беларусь и Российской Федерацией одними из основных инструментов торговой политики в целях защиты отечественных товаропроизводителей являются защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, которые регулируются Соглашением о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам (далее — Соглашение 2008 года), подписанное 25 января 2008 года и вступило в силу с 1 июля 2010 года.

В целях защиты интересов производителей в рамках Таможенного союза для всех членов Таможенного союза обеспечение добросовестной конкуренции на единой таможенной территории Таможенного союза является таким же приоритетным вопросом, как и защита своих производителей от импорта из третьих стран. Для этих целей на сегодняшний день в рамках формирования Единого экономического пространства разрабатываются проекты соглашений, которые будут регулировать правила конкуренции и политику субсидирования во взаимной торговле.

Казахстанские предприниматели-участники внешнеэкономической деятельности, столкнулись с многочисленными проблемами, которых не было до образования Таможенного союза: нарушились многолетние связи с поставщиками, возникли сложности с оформлением документов, значительно выросли таможенные тарифы и т.д. В рамках Единого координационного совета Таможенного союза, который направлен на решение вопросов, возникающих в связи с созданием Таможенного союза, создана Рабочая группа по вопросам предпринимательства, в рамках которой решаются вопросы, возникающие у предпринимателей при доступе на российский и белорусский рынки. Так, членам данной рабочей группы направлены анкеты-опросники, разработанные в целях определения проблемных вопросов в сфере таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в рамках Таможенного союза. К

примеру, одним из пунктов направленной анкеты-опросника в рамках нетарифного регулирования был поднят вопрос, касательно применения ограничительных мер при осуществлении казахстанскими предпринимателями торговой деятельности с Россией и Беларусью. Так, по информации АО «НУХ «КазАгро», в настоящее время в целях наращивания экспорта казахстанского мяса в рамках Таможенного союза ликвидированы барьеры, упрощены разрешительные процедуры, унифицированы ветеринарные нормы [2].

Параллельно ведется работа по обеспечению соблюдения национального законодательства Республики Казахстан с Всемирной торговой организацией. Перед Казахстаном сегодня стоит важная задача по отходу от сырьевой направленности экономики, ее диверсификации и стимулированию экспорта готовой продукции. Следовательно, соответствие международным правилам торговли, субсидирования и т.д. обеспечит более благоприятные условия доступа для казахстанских производителей на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики. Также, вступление в ВТО дает возможность:

- реализации своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов путем эффективного участия в многосторонних торговых переговорах при выработке новых правил международной торговли;
- совершенствования внутреннего законодательства страны в соответствии с нормами ВТО;
- создания дополнительных рабочих мест и повышение благосостояния населения путем притока капитала в страну, в частности, в форме прямых иностранных инвестиций;
- искоренения политики торговых ограничений, коррупционных действий со стороны представителей государственной системы.

Необходимо учитывать, что с вступлением в ВТО обострится конкуренция для отечественных товаропроизводителей. Однако, это не означает, что государство не помогает бизнесу стать конкурентоспособным. В этой связи,

следует отметить, что Правительством Республики Казахстан для реализации послания Президента Республики Казахстана народу Казахстана «Новое десятилетие — Новый экономический подъем — Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года разработана и утверждена программа «Дорожная карта бизнеса 2020» (далее — Программа). Данной программой предусматривается ускоренное развитие несырьевых секторов экономики, обеспечивающих ее диверсификацию и рост конкурентоспособности. Кроме того, используются механизмы сельскохозяйственного субсидирования, а также разработаны программы поддержки предпринимателей такие как, «Производительность 2020» и «Экспортер 2020», в которых заложены меры государственной поддержки. При этом наряду с реализацией крупных инвестиционных проектов в традиционных экспортоориентированных секторах экономики, инициаторами которых являются национальные холдинги, системообразующие компании топливно-энергетического комплекса и металлургической промышленности, приоритетом государственной программы является развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства для создания современных производств с перспективой развития их экспортной ориентированности. Более того, в целях обеспечения диверсификации и повышения конкурентоспособности экономики Республики Казахстан в долгосрочном периоде Правительством Республики Казахстан разработана и утверждена Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010—2014 годы, в рамках реализации которой одними из приоритетных отраслей являются: металлургическая, фармацевтическая, химическая, производство строительных материалов, АПК. Кроме того следует отметить, что переговорный процесс Казахстана по вступлению в ВТО находится на заключительном этапе, т.е. Казахстан завершил двусторонние переговоры по доступу на казахстанский рынок товаров и услуг в рамках вступления Казахстана в ВТО с подписанием соответствующих Протоколов с 24 странами, при этом четко очерчен круг

вопросов, по которым предстоит завершить переговоры со странами-членами ВТО на многостороннем уровне.

Внешнеторговый режим Республики Казахстан основан на принципах свободной торговли, которые заключаются в транспарентности и максимальном упрощении процедур торговых операций. В настоящее время Казахстан осуществляет экспортно-импортные операции более чем со 190 странами мира. Торгово-экономические соглашения заключены свыше, чем с 50 странами, на основании которых торговля осуществляется на основе режима наибольшего благоприятствования. Обеспечение либерализации внешнеторгового режима, снятие барьеров во взаимной торговле, облегчение доступа казахстанских экспортеров на зарубежные рынки — является основной целью развития внешней торговли. В частности, в настоящее время принято решение о начале переговоров по заключению Соглашения о свободной торговле стран Таможенного союза (Республика Казахстан, Республика Беларусь и Российская Федерация) с Европейской Ассоциацией свободной торговли (Швейцария, Лихтенштейн, Норвегия и Исландия) и Новой Зеландией, которое будет способствовать расширению торговли между странами, а также развитию инвестиционного рынка, рынка услуг, торговли товарами и конкуренции [3, с. 115].

В Республике развивается электронная система торговли, что открывает большие возможности для его интеграции с другими странами и способствует развитию международной торговли. В настоящее время введен в опытную эксплуатацию Электронный информационно-маркетинговый центр Республики Казахстан на электронном портале, который является эффективной системой информационно-технической поддержки отечественных экспортеров. Он предоставляет услуги по автоматической публикации сведений о товарах в международных информационно-поисковых системах на национальных языках данных систем, при этом существует доступ к маркетинговым исследованиям, статистической и аналитической информации по развитию экономики зарубежных стран — потенциальных партнеров Казахстана

В то же время Казахстан активно позиционирует себя на международной арене, налаживая и развивая торгово-экономические отношения. Одним из инструментов данного направления является участие Республики Казахстан на международных выставках EXPO.

Список литературы:

1. Ермаков В. А, Казахстан в современном мире: учебное пособие. Алматы: Евразия, 2011. — 213 с.
2. Есекина Б. Финансовые механизмы обеспечения устойчивости национальной экономики. //Финансы Казахстана. — 2004. — N 5. [электронный ресурс] — Режим доступа. URL: http://www.nauka.kz/about/legislation/kz/zakon9/2/gl92_7.php (дата обращения: 12.03.2012)
3. Сабденов О. С. Международная экономическая интеграция: учебное пособие. Алматы: Казахстан, 2011. — 115 с.
4. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года №958 «О Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010—2014 годы» //NOMAD кочевник. — 12.04.2012 — Режим доступа. — URL: http:// www.nomad.su/?a=3-201004220039 (дата обращения: 12.03.2012)

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ПРОЦЕДУРАХ БАНКРОТСТВА

Абуталипова Камила Ринатовна
студентка 3 курса, кафедра «Экономика, финансы и менеджмент» ПГУ, г. Пенза

E-mail: camila.92@mail.ru

Акимов Андрей Александрович
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ПГУ, г. Пенза

В условиях жесткой конкуренции, глобализации и интеграции мировой экономики современному предприятию соответствуют такие черты, как конкурентоспособность, финансовая устойчивость, умение изменять собственную организационную структуру. Однако далеко не для всех

предприятий характерно вышесказанное. Резкое изменение условий хозяйствования вызвало появление новых понятий — несостоятельность и банкротство. Банкротство во всем мире считается одной из важнейших юридических процедур, регулирующих отношения хозяйствующих субъектов на рынке.

В данной работе будут определены понятия и признаки банкротства юридических лиц; рассмотрены основные стадии банкротства; изучены особенности бухгалтерского учета на каждой стадии процедуры банкротства юридических лиц.

Итак, под банкротством подразумевается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [11].

В экономической практике выделяют несколько видов банкротства: реальное банкротство организации, временное (условное) банкротство, преднамеренное (умышленное) банкротство и фиктивное банкротство.

Признаками банкротства юридического лица являются неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение трех месяцев с даты, когда обязательства должны были быть исполнены. В отношении должника — юридического лица дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом, если требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют не менее 100 тыс. рублей. При этом требования к должнику по денежным обязательствам должны быть подтверждены вступившим в законную силу решением суда, арбитражного суда, третейского суда, а требования об уплате обязательных платежей должны быть подтверждены решением налогового или таможенного органа о взыскании задолженности за счет имущества должника [1, с. 423]/

К процедурам банкротства относятся: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство и мировое

соглашение. Рассмотрим особенности бухгалтерского учета в каждой из них более подробно.

1. Наблюдение — процедура банкротства, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов [12, с. 244].

На этой стадии банкротства как особенностью бухгалтерского учета предприятия-должника является то, что у него возникает множество расходов и затрат, не относящихся к хозяйственной деятельности: расходы на проведение и созыв первого собрания кредиторов; расходы на уведомление кредиторов о возбуждении дела о банкротстве; вознаграждение арбитражному управляющему; судебные расходы; расходы на проведение экспертизы; расходы на проведение торгов; расходы на проведение оценки имущества и другие [9].

Расходы и затраты, связанные с процедурой банкротства, относятся к прочим расходам, но напрямую отнести на себестоимость продукции (работ, услуг) их нельзя. Так как они не увеличивают стоимость продукции (работ, услуг), то целесообразно их учитывать на отдельном счете «Расходы, связанные с процедурами банкротства». К нему могут быть открыты отдельные субсчета в зависимости от видов расходов и источников их покрытия [8, с. 35].

По дебету этого счета отражают суммы понесенных расходов с кредита счетов учета денежных средств, расчетов с дебиторами и кредиторами.

Списание расходов отражается с кредита счета в дебет счетов источников их покрытия: собственных средств предприятия (капитала и фондов, включая счет 86 «Целевое финансирование», а также прибыли (убытков) отчетного года, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка)); счетов реализации имущества (91 «Прочие доходы и расходы») или продажи предприятия.

При отнесении данных расходов к прочим расходам необходимо произвести зачисление на счет прибылей и убытков, кроме случаев, когда законодательством или правилами бухгалтерского учета установлен иной порядок.

В процессе ведения процедуры возникают расходы, связанные с рассмотрением дела о банкротстве, и судебные издержки. При обращении в арбитражный суд предприятиям необходимо уплатить государственную пошлину. Она будет учтена в составе прочих расходов и отнесена на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Порядок уплаты и размеры государственной пошлины установлены Налоговым кодексом РФ. Размер зависит от цены и характера иска.

В бухгалтерском учете расходы по оплате государственной пошлины отражают следующим образом.

Таблица 1.

Отражение расходов по оплате государственной пошлины в бухгалтерском учете

Содержание хозяйственной операции	**дебет**	**кредит**
Начислена государственная пошлина, подлежащая уплате в бюджет	91.2;68	68
Внесена государственная пошлина в бюджет	68	51
Списывается сторно ранее начисленная государственная пошлина при возврате искового заявления	91.2	68
На основании решения арбитражного суда возмещена кредитору или кредиторам, объединившим свои иски к должнику, сумма государственной пошлины	76	91.1
Принято требование истца о возмещении государственной пошлины по решению арбитражного суда	91.2	76
Возмещена государственная пошлина истцу	76	51

С введением процедуры банкротства назначается арбитражный управляющий из числа членов саморегулируемой организации. За ведение процедуры управляющему выплачивается вознаграждение за каждый месяц осуществления им своих полномочий.

Таблица 2.

Отражение выплаты вознаграждения временному управляющему в бухгалтерском учете

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
Начислено вознаграждение временному управляющему	26	76
Выплачено вознаграждение временному управляющему	76	50

Ответственность за ведение бухгалтерского учета возлагается на управляющего, ведущего процедуру банкротства [5, с. 19—20].

2. финансовое оздоровление — процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности.

В период ведения процедуры банкротства предприятию-должнику в целях улучшения финансового состояния организации может быть оказана финансовая помощь. Она может быть оказана следующими способами: в виде возвратной финансовой помощи — кредита и займа (процентного, беспроцентного); в виде безвозвратной финансовой помощи — безвозмездное поступление ценностей; путем принятия решения о выпуске и размещении облигаций, векселей; путем принятия решения об увеличении уставного капитала (увеличение номинальной стоимости акций или дополнительного выпуска акций); путем получения государственной помощи.

Наиболее простым, недорогостоящим способом в плане оформления операции и налогообложения является предоставление финансовой помощи предприятию-должнику в виде процентного или беспроцентного займа. Именно этот способ мы и рассмотрим подробнее.

Учет операций по получению и погашению кредитов и займов ведется с использованием счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам».

Таблица 3.

Отражение операций по получению и погашению кредитов и займов в бухгалтерском учете

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
Получен заем (в зависимости от срока предоставления)	50;51	66;67
Возвращена сумма займа	66;67	50;51
Уплачены проценты, предусмотренные договором займа	84;99	66;67

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных

средств (кредитов, займов), могут отражаться по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Для погашения задолженности предприятию-должнику может быть предоставлен целевой заем, т.е. с «условием использования заемщиком полученных средств на определенные цели». В этом случае определенной целью может быть погашение задолженности должника по текущим обязательным платежам и прочей кредиторской задолженности [7, с. 25].

Таблица 4.

Отражение погашения задолженности предприятию-должнику в бухгалтерском учете

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
Погашена задолженность перед поставщиками за счет полученных кредитов и займов	60	66;67
Погашена числящаяся задолженность заказчикам за полученные от них авансы за счет полученных кредитов и займов	62	66;67
Погашена задолженность перед бюджетом по налогам и сборам за счет полученных кредитов и займов (без зачисления на расчетные счета организации-заемщика)	68	66;67
Погашена числящаяся кредиторская задолженность (в том числе по оплате труда) за счет полученных кредитов и займов (без зачисления на расчетные счета организации-заемщика)	70;76	66;67

3. Внешнее управление — процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности.

Одним из способов восстановления платежеспособности предприятия-должника является уступка права требования (цессия).

Цессия — уступка прав требования на дебиторскую задолженность.

Предприятие, приобретающее право требования задолженности, учитывает их на счете 58 «Финансовые вложения» в сумме фактических затрат. В бухгалтерском учете право уступки требования оформляется следующим образом.

Таблица 5.

Оформление права уступки требования у предприятия-должника

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
Отражена уступка права требования	76	91
Списана стоимость права требования	91	76
Начислен НДС по оплаченной продукции, выполненным работам, оказанным услугам	76	68
Определен финансовый результат от операции уступки права требования	99	91

Таблица 6.

Оформление права уступки требования у организации, приобретающей право требования

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
Приобретено право требования	58	76
Поступили платежи в погашение долга от организации	51	91
Списана стоимость права требования	91	58
Начислен НДС с положительной разницы между ценой продажи	91	68
Определен финансовый результат от операции	91	99

В целях улучшения финансового положения предприятие-должник имеет право прекратить свою деятельность полностью или частично. В соответствии с п. 8 ПБУ 16/02 вследствие признания деятельности прекращаемой, у организации, как правило, возникают обязательства, обусловленные требованиями законодательства, условиями договора либо добровольно принятые на себя организацией перед физическими и юридическими лицами, интересы которых будут затронуты в результате прекращения деятельности [10, с. 57].

Для урегулирования подобных обязательств, в отношении величины либо срока исполнения которых существует неопределенность, организация образует резерв. Образование резерва в учете учитывается на счете 96 «Резервы предстоящих расходов», и открывается следующая корреспонденция счетов.

Дебет счетов 08 «Вложения во внеоборотные активы», 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу».

Кредит счета 96 «Резервы предстоящих расходов».

Продажу активов предприятия-должника в учете отражают следующими записями.

Таблица 7.

Отражение продажи активов предприятия-должника (на примере основных средств) в бухгалтерском учете

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
Списана первоначальная стоимость выбывающих основных средств	01	01
Списана накопленная амортизация на момент продажи	02	01
Списана остаточная стоимость выбывающих основных средств	91.2	01
Отражена продажная стоимость основных средств	62	91.1
Начислен НДС	68	91.1
Отражена полученная прибыль от реализации основных средств	91	99
Отражен полученный убыток от реализации основных средств	91	99

Продажа предприятия (бизнеса) осуществляется посредством проведения открытых торгов в форме аукциона [12, с. 260].

Таблица 8.

Отражение операции по продаже предприятия (бизнеса) в бухгалтерском учете

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
Списано с баланса имущество предприятия по балансовой стоимости	Дебет счета «Продажа предприятия (бизнеса)»;	01;03;04;07;08;10;58
Списана накопленная амортизация основных средств и нематериальных активов	02;05	Кредит счета «Продажа предприятия (бизнеса)
Начислены налоги, относимые на обороты по продаже	Дебет счета «Продажа предприятия (бизнеса)	68
Отражена задолженность покупателя предприятия по договору купли-продажи	76	Дебет счета «Продажа предприятия (бизнеса)
Поступили денежные средства на счет предприятия-должника	50;51;52	76
Отражен зачет задатка, полученного от покупателя во время проведения торгов	50;51;52	86
Определен финансовый результат	99	99

Сумма задатка, утраченная лицом, выигравшим торги, в связи с его отказом от подписания протокола или договора купли-продажи предприятия, включается в состав имущества должника за вычетом издержек организатора торгов на их проведение:

Дебет счета 86 «Целевое финансирование»;

Кредит счета 99 «Прибыли и убытки».

Расходы на проведение торгов целесообразно относить на дебет счета «Продажа предприятия (бизнеса)» с кредита счетов учета расходов, связанных с процедурами банкротства.

4. Конкурсное производство — процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

Целью конкурсного производства является ликвидация предприятия и погашение задолженности. Данная процедура проводится в несколько этапов. Арбитражным судом утверждается конкурсный управляющий. Он, в первую очередь, составляет реестр кредиторов с последующим уведомлением их о ликвидации. На основе действующего законодательства конкурсный управляющий принимает имущество должника, а также принимает по акту всю документацию, которая имеется на предприятии, печать, штампы, материальные и иные ценности [1, с. 438].

Затем проводит полную инвентаризацию имущества и обязательств и осуществляет меры по обеспечению сохранности имущества.

Таблица 9.

Отражение выявленных при инвентаризации расхождений между фактическим наличием имущества и учетными данными

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
Оприходованы излишки имущества	10;41;43;50	91
Отражена недостача и порча товарно-материальных ценностей	94	10;41;43;50
Отражено списание суммы недостач при отсутствии конкретных виновников, а также суммы, во взыскании которой отказано судом	91	94
Отражено списание суммы недостач и потерь от порчи ценностей, признанных виновными лицами, а также суммы, присужденные к взысканию по ней судом (Одновременно делается запись — Дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»; Кредит счета 98 «Доходы будущих периодов»)	73	94
Отражена сумма недостачи объекта основных средств или нематериальных активов	94	01;04
Отражена сумма амортизации по недостающим объектам основных средств или нематериальных активов	02;05	01;04
Отражена недостача ценностей в пределах норм естественной убыли	20;26;44	94
Восстановлен НДС по недостаче имущества, приобретенного с налогом на добавленную стоимость	94	19
Если на сумму НДС по недостаче имущества, выявленной при инвентаризации, организация ранее получила налоговый вычет, то в учете производится запись	94	68

В процессе конкурсного производства оценка имущества должника осуществляется по ликвидационной стоимости. В ходе конкурсного производства конкурсный управляющий осуществляет оценку имущества должника, привлекая для этого независимых оценщиков и иных специалистов. Оплата услуг по оценке имущества осуществляется за счет имущества должника или иного источника оплаты, определенного собранием кредиторов (комитетом кредиторов) [2, с. 140].

Следующим этапом является истребование дебиторской задолженности. В бухгалтерском учете погашение дебиторской задолженности отражается следующим образом:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»;

Кредит счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Затем составляется реестр требований кредиторов и порядок погашения задолженности в порядке очередности, предусмотренной законодательством [3, ст. 64]. Нарушать очередность погашения требований кредиторов запрещено.

В процессе ведения процедуры конкурсного производства удовлетворение требований кредиторов возможно в случае продажи предприятия или его имущества по частям. Погашение задолженности может осуществляться как денежными средствами, так и неденежными. В случае погашения задолженности денежными средствами сумма списывается с расчетного счета, а неденежными — передается имущество.

Таблица 10.

Отражение операции по погашению задолженности денежными средствами в бухгалтерском учете

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
Погашена задолженность по оплате труда работников предприятия	70	51
Погашена задолженность по налогам и сборам	68	51
Погашена задолженность перед органами социальной защиты	69	51
Погашена задолженность перед прочими кредиторами	60;62;76	51

После того как сформирована конкурсная масса, составляется промежуточный ликвидационный баланс. Он дает возможность определить, достаточно ли имущества юридического лица для удовлетворения требований кредиторов, и после его утверждения арбитражным судом или учредителями и согласования с регистрирующим органом осуществляются расчеты с кредиторами [2, с. 149—150].

Цель ликвидационного баланса — показать убытки, которые были понесены собственниками и кредиторами предприятия.

5. Мировое соглашение — процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами [4, с. 68].

Мировое соглашение между должником и кредиторами может предусматривать следующие условия: предоставление отступного; обмен требований доли в уставном капитале должника на акции, облигации или ценные бумаги; отсрочку или рассрочку исполнения обязательств; скидку с долга; прощение долга; исполнение обязательств должника третьими лицами.

Отсрочка или рассрочка исполнения обязательств в бухгалтерском учете отражается только в аналитическом учете.

Скидки с долга в бухгалтерском учете у должника представляют собой безвозмездные поступления, те есть прибыль, подлежащую обложению налогом на прибыль.

Обменять требования можно как на акции, уже выкупленные у акционеров, так и на акции, выпущенные в связи с увеличением уставного капитала [6, с. 102].

Таблица 11.

Отражение акций, выкупленных у акционеров, в бухгалтерском учете

Содержание хозяйственной операции	дебет	кредит
На сумму обмена акций на требования по договору	76	84
На сумму разницы между номинальной стоимостью и стоимостью обмена акций на требования по договору в случае превышения номинальной стоимости	84	91
На сумму номинальной стоимости	84	81
На сумму обмена акций на требования по договору	60	76
На сумму разницы между суммой обмена и суммой требований в случае превышения суммы требований	84	91

В рыночных условиях хозяйствования предприятия должны быть уверены в надежности и экономической состоятельности своих партнеров, в противном случае они имеют возможность использовать механизм банкротства как средство возврата долга неплатежеспособными партнерами. В связи с этим руководители предприятий должны уметь своевременно определить неблагоприятное финансовое положение предприятий-контрагентов на основе результатов проведенного финансового анализа, и при необходимости воспользоваться своим правом, в судебном порядке применить процедуры банкротства к должнику. Вместе с тем руководители предприятий должны

проводить антикризисную диагностику финансового состояния собственного предприятия с целью избежать возможного банкротства, а при угрозе банкротства изыскать возможности его финансового оздоровления. Информационной базой анализа как раз и служат данные бухгалтерского учета организации.

Список литературы:

1. Бабаев Ю. А., Комиссарова И. П., Бородин В. А.. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — с. 423—424, с. 438
2. Балдин К. В., Белугина В. В., Галдицкая С. Н., Передеряев И. И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007.с. 140. с. 149—150.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) Часть 1. от 30.11.1994 N 51-ФЗ. (принят ГД ФС РФ 21.10.1994). [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=122953 (дата обращения 31.03.2012)
4. Ендовицкий Д. А., Щербаков М. В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: Учеб. пособие. — М.: Экономистъ, 2007. — с. 68.
5. Жарковская Е. П., Бродский Б. Е. Антикризисное управление: Учебник. — М.: Омега-Л, 2008. — с. 19.
6. Зинченко С. А., Гончаров А. И. Предупреждение банкротства коммерческой организации: методология и правовые механизмы. — М.: ИД «Юриспруденция», 2006. — с. 102.
7. Кукукина И. Г., Астраханцева И. А. Учет и анализ банкротств: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2010. — с. 25.
8. Пономарева О. Осторожно, компания закрывается! // Расчет. — 2011. — № 3. — с. 35.
9. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 33н Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 N 1790). [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=107297 (дата обращения 1.04.2012)
10. Свириденко О. М. Особенности признания несостоятельности (банкротства) коммерческих организаций в Российской Федерации // Современное право. — 2010. — № 4. — с. 57.

11. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». [электронный ресурс] — Режим доступа. URL: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=122698 (дата обращения 31.03.2012)
12. Федорова Г. В. Учет и анализ банкротств. — М.: Омега-Л, 2008. с. 244, с. 260.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА УЧЕТА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Антонова Надежда Александровна
студент 4 курса, экономический факультет,
кафедра бухгалтерского учета, аудита и АОД КубГУ, г. Краснодар
E-mail: antonova_n@list.ru

Гайденко Владимир Викторович
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент КубГУ, г. Краснодар

Аудит, как составной элемент аудиторской деятельности, представляет собой независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения ее достоверности.

Цель аудита состоит в выражении независимого мнения о достоверности финансовой отчетности проверяемой организации, а также соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству РФ.

Аудитор — это эксперт, профессионал в сфере бухгалтерского учета. При проведении проверок он часто выступает в роли аналитика и методолога. Как методолог аудитор, обладая широкими теоретическими знаниями и ценным опытом, он может разработать уникальную методику проверки, которая, во-первых, будет отвечать специфике деятельности аудируемого лица, во-вторых, позволит аудитору провести проверку более эффективно.

В настоящее время телекоммуникации — одна из отраслей российской экономики, которая демонстрирует рост. Специфика предоставления аудиторских услуг компаниям телекоммуникационного сектора связана с высокой динамикой развития отрасли.

Предприятия данной отрасли, главным образом, компании, организационно-правовая форма которых — открытое акционерное общество. Например, ОАО «Ростелеком», ОАО «Вымпел-Коммуникации», ОАО «МегаФон». Ежегодно проводится обязательный аудит бухгалтерской отчетности этих компаний.

Актуальность выбранной темы исследования основывается на необходимости создания методик аудиторских проверок для предприятий сферы телекоммуникаций, так как общие методики, разработанные в качестве примеров, не позволяют учесть специфических особенностей деятельности компаний передовой отрасли.

Цель исследования — разработать методику аудиторской проверки формирования финансового результата и распределения прибыли для предприятий сферы телекоммуникаций.

Что следует понимать под методикой аудиторской проверки?

Методика — это своего рода план, описывающий рамки деятельности аудитора. Это схема, по которой аудитор определяет будущие действия.

Выделяют подходы [5, с. 269] в разработке методик аудиторских проверок (рис. 1).

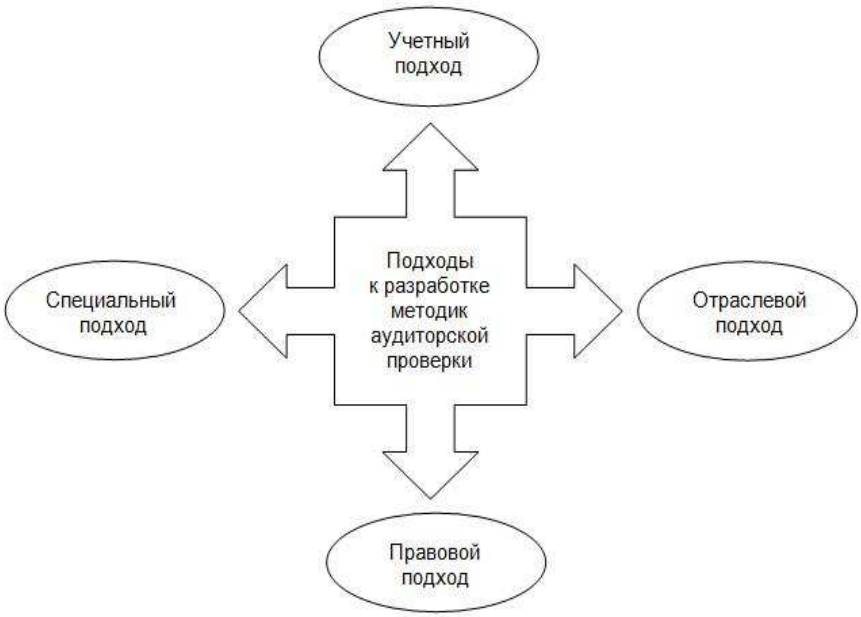


Рис.1. Подходы в разработке методик аудиторских проверок

Особое значение имеет отраслевой подход, позволяющий сформировать методику аудиторской проверки, учитывая особенности предприятия, относящегося к конкретной отрасли экономики. Например, методика аудиторской проверки предприятий телекоммуникационной отрасли.

Под объектами аудиторской деятельности понимают отдельные и взаимосвязанные экономические и иные формы функционирования системы, которые изучаются, состояние которых может быть оценено количественно и качественно.

Так одним из важных объектов аудита, на который следует обратить внимание, выступает финансовый результат деятельности организации. Финансовый результат — это выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, объединения, организации в целом и ее отдельных подразделений [7].

Выдающийся проф. Владимир Исакович Подольский к основным элементам любой методики аудиторской проверки относит:

- нормативную базу;
- информационную базу;
- классификатор нарушений;
- программу проверки;
- определенные тесты и вопросники;
- последовательности применяемых процедур.

Анализ методики аудита финансового результата и распределения прибыли проф. Подольского В. И. позволяет сделать следующие выводы:

1. в методике представлен перечень основных документов, регулирующих объект проверки, т.е. нормативная база;

2. указываются источники информации при проверке — данные по счетам 90,91,99 , а также информация из «Отчета о прибылях и убытках»;

3. описываются счета бухгалтерского учета 90,91,99, что на них учитывается, как они закрываются;

4. выделяются основные элементы проверки, правильность которых следует установить;

5. описана методика проверки «Отчета о прибылях и убытках»;

6. представлены типичные ошибки.

Перейдем к рассмотрению элементов совершенствования методики аудиторской проверки.

Нормативная база, выступающая основой проверки, соответствует нормативной базе, указанной в методике проф. Подольского В. И. Однако, в перечень нормативных документов следует добавить Приказы отраслевого министерства — Министерство связи и массовых коммуникаций РФ, т.к. в них содержится информация, отражающая специфику деятельности предприятий.

Основной информационной базой аудита финансовых результатов является данные бухгалтерского учета. Поэтому от правильности постановки учета затрат и учета финансовых результатов зависит достоверность полученных данных и объективность решений аудитора при проведении проверки.

Аудитору также следует обратить внимание на наличие и функционирование управленческой учетной системы на предприятии. Так как условия рынка постоянно изменяются, то для определения перспектив дальнейшего существования возникает необходимость в оперативном информировании руководства о финансовом состоянии предприятий, об эффективности осуществляемой деятельности. В связи с этим в компаниях осуществляют разработку системы управленческого учета. Управленческий учет позволяет формировать и использовать экономическую информацию для принятия важных управленческих решений [1, с. 83].

Иными словами, основным источником управленческой информации выступают внутренние отчеты и отчетность компании. Благодаря сведениям, представляемым в управленческих отчетах, в условиях рыночной конкуренции, можно оперативно получать представление о состоянии своей организации на конкретный момент времени, узнавать о финансовом результате и об эффективности хозяйственной деятельности.

Важным моментов при проверке является то, каким образом учитываются затраты и расходы, как они отражаются в бухгалтерской отчетности. Например, в отчетности ОАО «Ростелеком» (в «Отчете о прибылях и убытках») не указываются коммерческие и управленческие расходы, в отчетности ОАО «МегаФон», наоборот, отражается данная информация, а в отчетности ОАО «Вымпел-Коммуникации» частично — только управленческие расходы. Это еще раз подтверждает, что компании ведут учет затрат и расходов различными способами, определенными в их учетной политике.

Другой важный момент — биллинг — комплекс процессов и решений на предприятиях связи, ответственных за сбор информации об использовании телекоммуникационных услуг, их тарификацию, выставление счетов абонентам, обработку платежей.

Для биллинговых систем в телекоммуникациях в русском языке также используется термин автоматизированная система расчётов (АСР).

Аудитору следует изучить какая модель биллинговой системы у аудируемой организации: Prepaid или Postpaid.

Prepaid (предоплата) — модель расчётов с абонентами и агентами, подразумевающая предварительное внесение средств на свой личный счётоператора услуг связи, которые впоследствии расходуются на оплату получаемых услуг.

Postpaid — модель расчётов, при которой оператор сначала предоставляют услуги абоненту или агенту в рамках заключённого с ним договора, а потом производит тарификацию и выставление счетов для оплаты. Это важно учесть при определении доходов и расходов [8].

Классификатор возможных нарушений, указанных в методике проф. Подольского следует дополнить следующими недочетами и ошибками:

- расходы, которые еще фактически не были понесены, были отражены в бухгалтерских регистрах экономического субъекта;
- неверно отражены в учете компенсации разницы в тарифах и льготы, предоставляемые отдельным категориям населения;

- оказание услуг по договорам госзаказа не включается в объем продажи услуг;
- нарушение порядка составления бухгалтерской отчетности посредством отражения выручки от продажи продукции, по мере оплаты при отсутствии особых условий договора;
- нарушение порядка составления Отчета о прибылях и убытках в части занижения или завышения показателей, участвующих при формировании формы № 2;

В заключение следует отметить, что данное исследование не представляет собой критику общего примера аудиторской проверки финансового результата. Это, своего рода, привнесение вклада в аудит как науку, внедрение новых идей и знаний, практическое применение которых позволит достичь наилучших результатов при проведении проверок, облегчит в некоторой степени аудиторам их деятельность, и вызовет интерес у новых исследователей.

Список литературы:

1. Антонова Н. А. Технический аспект формирования управленческой учетной политики: вариант взаимодействия систем финансового и управленческого учета// Экономическая наука и практика: материалы междунар. заоч. науч. конф (г. Чита, февраль 2012 г.). / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — С. 83—86.
2. «Об аудиторской деятельности» Федеральный закон от 30.12.08 г. № 307-ФЗ (в ред. от 21.11.11 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
3. «О бухгалтерском учете» Федеральный закон от 21.11.96 г. № 129-ФЗ (в ред. от 28.11.11 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
4. «Об утверждении Порядка ведения операторами связи раздельного учета доходов и расходов по осуществляемым видам деятельности, оказываемым услугам связи и используемым для оказания этих услуг частям сети электросвязи» Приказ Мининформсвязи РФ от 02.05.06 г. № 54 (в ред. от 25.01.07 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
5. Подольский В. И., Савин А. А., Сотникова Л. В. и др. — Аудит: Учебник для вузов / Подольский В. И., Савин А. А., — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2009. — 583 с.

6. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ: Приказ Минфина РФ от 29.07.98 г. № 34 н (в ред. от 24.12.10 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
7. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 495 с.
8. Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс] URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Биллинг (дата обращения 21.03.2012)
9. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г., (в ред. от 22.12.2011 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ — ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Баева Ольга Валерьевна
студентка 3 курса, кафедра финансы и кредит УИЭУиП, г. Екатеринбург
E-mail: olgaga2187@yandex.ru

Харитонова Юлия Анатольевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент УИЭУиП, г. Екатеринбург

В начале XXI века стремительный рост торгового и платежного оборотов развитых и развивающихся стран требует значительной минимизации издержек денежного обращения и повышения эффективности функционирования платежной системы. В результате возрастает интерес к использованию новых электронных платежных инструментов для расчетов в традиционной экономике и сети Интернет. Одним из наиболее перспективных платежных инструментов, появившихся в последние годы, являются электронные деньги.

Одни эксперты считают, что электронные деньги — это бессрочные денежные обязательства банковской или другой компании, выраженные в электронном виде, удостоверенные электронной цифровой подписью, используемые как расчетное средство и погашаемые в момент их предъявления обычными деньгами. Другие — что это денежная стоимость, представляющая собой требование к эмитенту, которая хранится на электронном устройстве,

эмитируется после получения денежных средств, в размере не менее объема принимаемых на себя обязательств, принимается в качестве средства платежа не только эмитентом, но и другими фирмами [1, с. 231]. Третьи — что это электронный аналог наличных денег, которые могут быть куплены, они хранятся в электронном виде в специальных устройствах и находятся в распоряжении покупателя. В качестве устройства хранения используются смарт-карты или специальные компьютерные системы [2, с. 39]. Четвертые — что это некоторая информация, передаваемая любыми способами электронной коммуникации и исполняющая роль купюр и монет при произведении платежей [3, с. 87].

Существуют две основные группы электронных денег, которые разделяют по виду носителя:

- на базе смарт-карт (card-based) (электронный кошелек),
- на базе сетей (network-based) (сетевые деньги).

Смарт-карты — это многоцелевые пластиковые карты со встроенными чипами (микропроцессорами). На их чип записывается денежный файл - эквивалент денег, заранее переведенный эмитенту этих карт. Клиенты банков переводят деньги со своих счетов на смарт-карты, операции по которым производятся в пределах, зачисленных на них сумм.

Особенность чиповых карт, реализующих концепцию электронных наличных, заключается в том, что, применяя специальные электронные устройства, которые функционируют автономно и конфиденциально без связи с эмитентом, владелец карты имеет возможность проверить остаток денег на карте, перевести деньги на другую карту, послать деньги по телефону, обменять денежный файл обратно на традиционные деньги и т.п. Примером такой карты является банковская карта Mondex [4, с. 128].

Чиповые карточные продукты классифицируются следующим образом:

- дебетовые/кредитные карты;
- предавторизованные карты;
- электронные кошельки;

- электронные наличные [5, с. 54].

Дебетовые/кредитные чиповые карты — это обычные расчетные или кредитные карты, содержащие чип. В отличие от карт с магнитной полосой они имеют дополнительные идентификационные данные, настроечные параметры, которые позволяют повысить эффективность выполнения операции.

Предавторизованные карты, электронные кошельки и карты с электронными наличными предполагают хранение суммы денег на карте, поэтому они называются картами с хранимой суммой (Stored Value Card), этим они отличаются от дебетовых / кредитных карт. На этих чиповых картах в микропроцессоре хранится баланс доступных средств. Перед совершением операции он сравнивается с суммой операции и в случае положительного результата проверки уменьшается на сумму операции.

Отличие предавторизованной карты от электронного кошелька и электронных наличных заключается в том, что списание суммы со счета держателя осуществляется только после получения центром обработки расчетной информации о совершенных операциях. При занесении суммы в электронный кошелек и на карту с электронными наличными, она сразу списывается с карточного счета держателя карты. При утрате карты-кошелька и карты электронных наличных записанная на ней сумма теряется для держателя карты. В этом сходство карты электронного кошелька и карты электронных наличных с обычным кошельком с наличными деньгами. Концепция электронных кошельков, как финансового продукта, предполагает определенное ограничение на сумму хранимых в кошельке средств и использование его для сравнительно мелких платежей.

Платежные ассоциации Visa International., MasterCard Int. и Europay Int. образовали рабочую группу, которая разработала международные ISO-стандарты для карт с микропроцессором, так называемый EMV-стандарт (название составлено по первым буквам систем главных разработчиков EuroPay / MasterCard / Visa).

В Евросоюзе принято решение о переводе в 2010 г. пластиковых карт на

смарт-карты или EMV-карты. В настоящее время существуют варианты комбинирования продуктов платежных систем на основе смарт-карт:

1. MasterCard предложила объединить приложения предавторизованных карт и дебетовых/кредитных карт.

2. Visa представила мультиаппликационные EMV-карты. Система обеспечивает клиентам дополнительные удобства при выполнении платежей с использованием дебетовых или кредитных карт Visa и мобильных телефонов. Решение основано на технологиях EMV и Infrared Financial Messaging, или IrFM (международный стандарт, обеспечивающий совместимость устройств при передаче данных по инфракрасным каналам). Владельцы карт Visa и абоненты системы SKT могут оплачивать товары и услуги, направляя защищенный инфракрасный сигнал с мобильного телефона в миниатюрные приемники инфракрасного излучения, встроенные в POS-терминалы в пунктах продажи, торговых автоматах, разнообразных транспортных терминалах и других устройствах, принимающих платежи. При этом платежные данные держателя карты будут надежно храниться в EMV-совместимом микропроцессоре мобильного телефона. Очевидно, что инициализация платежных транзакций в будущем будет происходить не только с соответствующих мобильных телефонов, но и с других мобильных устройств, имеющих ИК-порт [6].

Ко второй группе электронных денег относятся сетевые деньги, которые эмитируются в виде пересылаемого денежного файла организатором расчетов при получении им традиционных денег, хранятся в памяти на жестких дисках ПЭВМ или других съемных носителях и переносятся при платежах по электронным каналам связи. Они используются для оплаты товаров и услуг в интернет-магазинах и прочих компаниях, ведущих бизнес в сети Интернет. Их можно также обменять на традиционные деньги. По своей природе электронные деньги ближе к безналичным банковским деньгам.

К главным преимуществам электронных денег по сравнению с безналичным расчетом через банк следует отнести следующие параметры:

- низкая стоимость транзакции и перевода.

- высокая скорость проведения операции, которая ограничивается только возможностями платежной системы.

Главными недостатками электронных денег можно считать то, что:

- эмитентом электронных денег является не государство, а конкретная платежная система, которая и отвечает за сохранение их платежеспособности;
- использование электронных денег возможно только в рамках платежной системы-эмитента [7];
- существуют проблемы с безопасностью при проведении платежей.

Таким образом, сегодня электронные деньги и электронные платежные системы являются динамично развивающимся эффективным инструментом, позволяющим расширить сферу применения наличных денег. Но препятствием на пути к совершенствованию механизма безналичного расчета становится наличие в правовом аспекте нерешенных проблем. В настоящее время в России не осуществляется специального государственного регулирования электронных денег. Банки непосредственно не имеют отношения к сетевым электронным деньгам, обеспечивая лишь конечную точку ввода-вывода денежных средств в системы, и практически не являются значимыми игроками на этом рынке. Но, в будущем банки займут если не лидирующее, то значимое положение в оказании этой услуги.

Список литературы:

1. Генкин А. С., Планета Web-денег. — М.: Альпина, 2009. —231 с.
2. Глушенков А. П., Электронные платежи и чем они отличаются от электронных денег — М.: ИМЭМО, 2010. — 39 с.
3. Егизарян Ш. П., Электронные деньги в современной системе денежного оборота — М.: ИНФРА-М, 2010. — 87 с.
4. Калистратов Н. В., Банковский розничный бизнес. — М.: БДЦ-пресс, 2010.—128 с.
5. Комаров А., Электронные деньги: преимущества и недостатки // Финансовая газета. Региональный выпуск. — 2008. — № 8 — 54 с.
6. Системы электронных денег, их формы, виды и методы использования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.y-money.com.ua (дата обращения: 02.04.12)
7. http://www.glossary.ru (дата обращения: 02.04.12)

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СУ - 98» Г. ЯКУТСКА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

Барашкова Октябрина Павловна
студент 2 курса, кафедра экономики и бухгалтерского учета, ЯТЭК ПК, г. Якутск
E-mail: www.brinka_sun@mail.ru

Александрова Наталья Трофимовна
научный руководитель, преподаватель кафедры экономики и бухгалтерского учета, ЯТЭК ПК, г. Якутск

Конкурентоспособность строительного предприятия определена как реальная и потенциальная возможность в существующих для него условиях оказывать услуги по строительству объектов, которые по ценовым и неценовым характеристикам (качество, сроки, производство работ) более привлекательны для заказчика, чем услуги его конкурентов. Основным показателем конкурентоспособности строительной организации является конкурентный потенциал. Конкурентный потенциал отражает ориентацию и мобилизацию потенциала предприятия на реализацию конкурентной стратегии и создание устойчивых конкурентных преимуществ. Развитие рыночной экономики требует от строительных предприятий, с одной стороны, повышения конкурентоспособности, а с другой, обеспечения стабильности и устойчивости их функционирования. Важность рассматриваемой проблемы для обеспечения устойчивого функционирования и повышения конкурентоспособности предприятий строительного комплекса предопределила цель и задачи исследования.

На конкурентоспособность ООО «СУ-98» воздействуют факторы внешней и внутренней среды, причем степень влияния этих факторов различна и со временем может меняться. Выбор стратегии поведения на рынке предприятия основывается на результатах SWOT-анализа, который позволяет оценить сильные и слабые стороны в сопоставлении с возможностями и угрозами для

нее во внешней среде. Следовательно, у ООО «СУ-98» в значительной мере преобладают сильные стороны, много преимуществ.

Внешние аспекты среды функционирования ООО «СУ-98» включают следующие элементы: рынок строительно-монтажных и ремонтных работ Республики Саха (Якутия); макроэкономическая ситуация; характеристика строительного спектра, меры государственного регулирования; отраслевая конкуренция.

Общую тенденцию строительного комплекса Республики Саха (Якутия) можно смело охарактеризовать как рост и развитие отрасли. В республике отмечается активизация строительного рынка, о чем свидетельствует ежегодно прогрессирующий рост физического объема строительно-монтажных работ. По Дальневосточному региону по объему выполняемых работ в республике строительно-монтажных работ Республика Саха (Якутия) занимает третье место после Сахалинской области и Хабаровского края. Особое внимание в республике всегда уделялось жилищному строительству. Осуществляется дальнейшая реализация мероприятий по переселению граждан со сносимых ветхих и аварийных жилых домов. Как одна из мер, повышающих доступность жилья, расширяется схема субсидирования процентных ставок для работников бюджетной сферы с привлечением банковских ресурсов и внебюджетных средств.

Технология производства является скорее трудоемкой, чем капиталоемкой. Наиболее перспективными сегментами строительного рынка Республики Саха (Якутия) в течение 4—5 ближайших лет являются: реконструкция и переоборудование существующих зданий старой постройки; новое строительство промышленных предприятий; новое строительство элементов транспортной инфраструктуры.

В результате опроса населения и организаций г. Якутска определены состав потребительских и стоимостных параметров (характеристик) продукции, иерархии этих параметров по значимости (важности) для покупателя и расчет весовых коэффициентов, проведена балльная оценка каждого параметра и

построены профили конкурентоспособности. Рассчитан средний балл конкурентоспособности по объектам. С помощью метода парных сравнений параметров переведены качественные оценки предпочтения одного параметра перед другим в количественные оценки по 5-ти балльной шкале. Полученные значения свидетельствуют о том, что желания потребителей удовлетворяются продукцией ООО «СУ-98» на 89 %, а основного конкурента ООО «Строймонтаж 2002» только на 79 %, потому конкурентоспособность продукции исследуемого предприятия по сравнению с объектом конкурента в 1,12 раза больше, что на 12 % выше по жилищному домостроению, и на 86 % по социально-бытовому домостроению, следовательно, в целом конкурентоспособность на 3 % выше чем у ООО «Строймонтаж 2002».

Таким образом, после проведения анализа на I и II этапах определили, что ООО «СУ-98» оказывает более конкурентоспособные услуги и выполняет более качественные работы на строительном рынке по сравнению с основным конкурентом ООО «Строймонтаж 2002», что обусловлено, главным образом продажей по более благоприятным для потребителей и заказчиков ценам.

В рамках маркетинговой стратегии рассматриваются следующие мероприятия по формированию конкурентных преимуществ ООО «СУ-98»: разработка плана рекламной компании, позволяющего обеспечение внедрения на рынок; повышение качества предоставляемых услуг; разработка и вывод на рынок новых видов услуг.

ООО «СУ-98» придерживается в данное время патентной стратегии. Чем меньше возможности у конкурентов быстро и с небольшими затратами скопировать действия ООО «СУ-98», тем привлекательней для нее эта стратегия. ООО «СУ-98» раньше не использовала рекламу. Реклама имеет особую значимость на этапе роста, когда перед фирмой встает задача формирования избирательного спроса. В г. Якутске рекламно-информационными изданиями являются: газеты «Все для Вас», «Из рук в руки», справочник «Домострой». При выборе средств размещения рекламы проведен анализ охвата целевой аудитории и затраты на одного человека. При

расчете охвата целевой аудитории учитывалось, что в среднем он достигает 70% от тиража газеты. В результате расчета определили, что газета «Из рук в руки» является наименее затратной в расчете на одного человека и с наибольшим тиражом. В результате проведения рекламной компании годовая выручка от продаж увеличится на 22583,43 тыс. руб., прибыль от продаж ООО «СУ-98» вырастет на 22565,08 тыс. руб. и составит 10758,08 тыс. руб.

Система всестороннего контроля качества продукции строительного производства в ООО «СУ-98» определяется как четкая структура, распространяющаяся на всю организацию. Для получения своевременной и полной информации о техническом состоянии объектов в периоды строительства и гарантийного обслуживания предлагаем следующую схему сопровождения:

На первом этапе заключается договор между ООО «СУ-98» и информационно-аналитическим центром по состоянию качества строящихся и эксплуатируемых объектов по техническому сопровождению строящегося объекта (проведение обследований). Далее проводится регулярно обследование объекта на стадии производства. На втором этапе проверяются уже введенные в эксплуатацию объекты, проводимые по сигналам о строительных недоделках, поступающих от жителей и эксплуатирующих организаций.

В период гарантийного обслуживания все строительные дефекты устраняет ООО «СУ-98», а контроль над выполнением работ по устранению дефектов осуществляет руководство строительного комплекса города с непосредственным участием представителей исполнительной власти. Тем самым обеспечивается обратная связь жителей города с застройщиком и с органами исполнительной власти. Предлагаемая система позволит обеспечить надлежащее качество возводимых ООО «СУ-98» объектов жилищного и социального значения, повысив, тем самым, конкурентоспособность организации. Так же для формирования конкурентных преимуществ ООО «СУ-98» предлагаем внедрить новый вид услуг — составление пакета нормативных документов на недвижимость и перепланировку квартир. Представляется, что

данная услуга заинтересует граждан, желающих сэкономить свое время и деньги. Так как оказание данной услуги будет проводиться на информационной базе ООО «СУ-98» силами сотрудников предприятия, дополнительные вложения на это не требуются. Таким образом, продвижение на рынок данного вида услуг позволит расширить клиентскую базу, привлечь клиентов строительных предприятий — конкурентов к пользованию услугой, получит дополнительную прибыль в размере 213 тыс. руб. за первый год реализации проекта.

В результате исследования получены следующие результаты: определены факторы, влияющие на формирование конкурентных преимуществ предприятий строительного комплекса; дана оценка конкурентному потенциалу и конкурентоспособности строительной компании; разработан комплекс практических мер по формированию конкурентных преимуществ предприятия.

Таким образом, предлагаемые мероприятия позволят стабилизировать финансовое состояние ООО «СУ-98», улучшить структуру его баланса, что сделает предприятие более привлекательным для инвестора. В свою очередь, привлечение внешних инвестиций позволит реализовать стратегические мероприятия, которые при комплексном планомерном внедрении способны принести значительный эффект в ближайшей перспективе.

Список литературы:

1. Илышев А. М. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России — А. М. Илышев, Н. Н. Илышева, Т. С. Селевич. М.: Финансы и статистика, 2010.
2. Кузовлева И. А., Лысенко Е. Н. Инновационная политика предприятия строительного комплекса как фактор повышения его конкурентоспособности // Вклад ученых и специалистов в национальную экономику. Сб. науч. Труд. Региональной научно-технической конференции — Брянск, 2009. — 0,14 / 0,07
3. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг. М.: Высшее образование, 2009. — 390 с.

ПРОБЛЕМЫ НАШЕГО ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА

Бащев Михаил Сергеевич
студент 4 курса, кафедра механизации лесного хозяйства и проектирования машин ВГЛТА, г. Воронеж

Дегтерева Анастасия Михайловна
студентка 4 курса, кафедра экономики и финансов ВГЛТ , г. Воронеж
E-mail: degterevanastya@gmail.com

Кузнецов Сергей Александрович
научный руководитель, ассистент ВГЛТА, г. Воронеж

Наш лесной комплекс. Как много от него зависит, но почему-то современные разработки не интенсивно внедряются в лесную промышленность нашей страны. Итак, как же вернуть нашу науку в лесное хозяйство и какие следует использовать технологии?

Лесные экосистемы занимают приблизительно 40 % территории планеты. Они являются очень важным звеном для всей жизни биосферы. А именно леса обогащают атмосферу кислородом и поддерживают уровень диоксида углерода [2], не маловажную роль они играют в круговороте воды в природе, а также испаряют в атмосферу влагу и влияют на климат, повышая влажность воздуха. Почвы в лесных зонах фильтруют воды и очищают их от многих вредных примесей.

Именно поэтому каждый из нас должен знать, охранять, следить и рационально использовать лесные ресурсы.

Хочется сказать о нашей Родине. Леса, как раз и являются основным типом растительности России, заняв 45 % всей территории страны. Основные лесные массивы сконцентрированы в Сибири, на Дальнем Востоке и на Европейском севере. Воронежская область расположена на границе лесостепи и степей. Поэтому лесов здесь немного. Они занимают всего 11 % ее площади. [1].

Сегодня проблема поражения леса занимает одно из главных мест среди глобальных проблем мира.

В России наблюдается значительный интерес к научному, технологическому и инновационному сотрудничеству по вопросам взаимодействия леса.

На сегодняшний день лесная промышленность остро нуждается в развитии. Нельзя не отметить тему пожаров 2010 года. Она затронула и нашу Воронежскую область. Огонь сжег дотла определенную часть лесных массивов. В результате пожаров был нанесен огромный ущерб городу и области. Пораженная площадь составила 20 000 гектаров земли. По данным средств массовой информации было установлено, что 14 000 гектаров сгорело верховым пожаром, это говорит о том, что они безвозмездно погибли. Проблема борьбы с огнем является одной из наиболее актуальных. Стихия выявила ряд пробелов в законодательстве. Очень печальным фактором является то, что в нашей стране все происходит по аналогии с поговоркой «пока гром не грянет, мужик не перекрестится».

Есть и другие серьезные проблемы — сокращение финансирования лесного хозяйства, износ техники, низкая лесопереработка, высокие затраты на заготовку и транспортировку, отсутствие актуальной информации о состоянии лесов, развитие малого бизнеса и лесного фермерства, внедрение инноваций. Необходимым является учет запросов рынка.

Именно поэтому российская лесная промышленность должна искать новые рынки. Заниматься законодательным регулированием, воспитывать новые квалифицированные кадры и, самое главное, внимательно прислушиваться к мировому рынку и новым трендам. [3]

Теперь целесообразно рассмотреть некоторые инновации и технологии, которые помогут расширить и упростить возможности лесохозяйства.

Во-первых, надо обратить внимание на совершенствование Лесного кодекса, а точнее «подгонка» его под новые задачи.

Во-вторых, это развитие биотоплива. Оно выгодно тем, что пни и корни (которые не используются нигде, а просто утилизируются) можно использовать как топливо. Пока развитие этого направления удерживается. Но по прогнозам

через 10 лет на них перейдут источники энергии в Финляндии. Хотелось бы, чтобы и в России данная возможность была реализована.

В-третьих, одним из слабых мест является лесная экономика. Если в 2010 году из государственного бюджета было выделено 20 млрд. рублей, то в 2011 году финансирование достигло рекордной отметки в 36 млрд. рублей. Согласно ФЗ № 302-ФЗ от 6.11.11 «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов»» финансирование лесного хозяйства из государственного бюджета составит приблизительно 27 млрд. рублей.

В-четвертых, мы не научились использовать максимально эффективно огромные сырьевые преимущества и серьезный экономический потенциал. Россия до сих пор является поставщиком сырья, глубокая переработка древесины в основном происходит за пределами нашей страны. Так, если выход готовой продукции из одного кубометра древесины в США составляет 570—700 долларов, в Финляндии — 400—500 долларов, то в России — только 39 долларов. Лесопромышленный сектор дает всего 2,6 процента ВВП страны. Стоит задуматься!

В-пятых, чтобы добиться кардинальных изменений в лесном комплексе следует улучшить деловой климат в отрасли. В том числе путем государственной поддержки малого, среднего предпринимательства и отдельных фермерских хозяйств.

В-шестых, нужно ввести и наладить систему государственного учета и контроля за оборотом круглого леса. В других странах, это прописано в законодательстве. В Тайланде заготовка облагается налогом, в США используется закон Лейси, который гласит, что каждая партия древесины сопровождается таможенной декларацией. И нарушение ведет к серьезной ответственности. Такие принципы можно увидеть в Норвегии, Китае.

В-седьмых, следует бороться с вредителями леса. Юрий Гниненко предложил использовать паразитоидов (организмов, живущих внутри насекомых и постепенно их поедающих) для борьбы с шелкопрядами и

коконопрядами. Они уничтожают куколки вредителей, но сами активно при этом размножаются.

Что же касается самих инноваций в лесном комплексе, то на сегодняшний день можно говорить о худшем периоде за всю историю российского лесного хозяйства. Ситуацию надо исправлять!

В лесном хозяйстве наука отделена от практики. Дела плохи, хотя лес — это третий по величине природный ресурс после нефти и газа. Почему в России нет нововведений в сфере техники и технологий по заготовке леса и обрабатыванию его?

Необходимо отметить, что повсеместное внедрение сортиментной заготовки с использованием известных нам харвестеров и форвардеров несомненно является экономически неэффективным. За рубежом же такую технику покупают для использования в семейном бизнесе. Как следствие, хозяин прекрасно относится к технике, обслуживает своевременно ее и бережно эксплуатирует.

Российское машиностроение стоит на месте, хотя под предлогом его защиты потребителей отстраняют от зарубежной, инновационной и качественной техники. Отечественные машиностроители фактически потеряли рынок, ведь русская техника неэффективна. А импортная очень дорогостояща.

Именно поэтому на сегодняшний день лесозаготовка приносит убыток для многих предприятий, так как имеется большой износ основных средств, текучесть кадров и ряд других причин.

Шведская компания Gremo на выставке Elmia Wood этим летом представила интересную технологию, где два оператора двух форвардеров поочередно управляют одним харвестером на расстоянии, и производят валку и укладку сортимента прямо на себя в грузовой отсек. Эта технология экономически очень эффективна на вывозке до 300 метров. [4]. Так же инновационными разработками в сфере лесной промышленности занимается компания «Metsäklusteri Oy» в Финляндии. Предприятие, занимающееся инновациями, "Metsäklusteri Oy" было основано в 2007 году для того, чтобы

внедрять новые технологии и координировать проекты развития и деятельность стратегического центра инноваций.

На наш взгляд для будущего лесной промышленности требуется вложение инвестиций, ведь все устаревает и заменяется, постоянно развиваются новые виды использования древесины, производство, упаковка, внедрение инновационной продукции из древесного волокна, производство биохимикатов различного типа. Тем самым следует выходить на новый уровень сервиса лесопромышленности. И как следствие, это поспособствует повышению конкурентоспособности лесной продукции. Государство, конечно, финансирует лесной комплекс, но этих средств не хватает. Мы сами должны принимать участие в финансировании, если у нас имеются средства, конечно. Если же средств не имеется, то каждый из нас обязан соблюдать законодательство в отношении неправомерных рубок, охранять и беречь окружающий нас лес. Это необходимый минимум того, что мы в силах сделать. За этим следит государство, но в первую очередь мы сами должны за этим следить!

В заключение хочется сказать, что Россия, обладающая четвертью мировых запасов леса, оказывает существенное влияние на климат. Поэтому от того, какой путь выберет наша с вами страна в области лесокомплекса, в значительной мере будет зависеть экология планеты и наша с вами дальнейшая жизнь.

Список литературы:

1. Деловой лес // [Электронный ресурс]. URL: http://www.dles.ru (дата обращения 04.04.2012).
2. О профессии — лесничий профессионально // [Электронный ресурс]. URL: http://www.fio.vrn.ru/2007/3/11.html (дата обращения 04.04.2012).
3. 3. Природное наследие // [Электронный ресурс]. URL: http://prinas.org (дата обращения 04.04.2012).
4. 4. Avtonews.net // [Электронный ресурс]. URL: http://avtonews.net (дата обращения 04.04.2012).

ОПТИМАЛЬНАЯ СИСТЕМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ РФ

Боричко Анастасия Сергеевна
студентка 4 курса кафедры бизнес- информатики и ЭММ, Дальневосточного государственного университета, г. Владивосток
E-mail: Nastik14031990@mail.ru

Васюкова Людмила Константиновна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ДВФУ, г. Владивосток

В статье рассматриваются основные проблемы инвестирования пенсионных накоплений России. Проанализированы различные схемы инвестирования пенсионных накоплений, а также предложена оптимальная система инвестирования пенсионных накоплений России.

В настоящее время в стране существует масса важнейших проблем, одной из которых является продолжительность жизни в стране.

Продолжительность жизни людей — один из наиболее главных показателей уровня социального развития общества и уровня управления государством

Сравнивая продолжительность жизни разных стран, можно заметить, что Россия уступает по данному показателю всем развитым странам. Отличительной чертой демографической ситуации в России является разница между продолжительностью жизни мужчин и женщин. Например, средняя продолжительность жизни женщин России в 2006 году составила 73 года, чего нельзя сказать о продолжительности жизни мужчин — 60 лет, тогда как в США 75 (80) лет, в Великобритании 77(81) лет, в Японии 79(86) лет соответственно. [7, с. 10].

Существуют мнения, что продолжительность жизни зависит от доходов населения, несоответствия уровня заработной платы с прожиточным минимумом.

Проблема состоит не в низком уровне жизни, ведь можно провести параллель с беднейшими странами Африки, где 99 % живут менее чем на $ 2 в день.

Существует много факторов, влияющих на продолжительность жизни: развитие здравоохранения, уровень загрязнения окружающей среды, качество питания, уровень преступности, алкоголизм, курение и многое другое. В целом, продолжительность жизни обуславливается образом жизни населения страны.

По словам министра здравоохранения и социального развития Татьяны Голиковой, за 5 лет продолжительность жизни в России выросла на 3,7 года. На 2012 год мужчины в России стали жить 64,3 года, женщины 76,1 года.

Заместитель министра здравоохранения и социального развития Максим Топилин добавил, что к 2025 году продолжительность жизни планируется поднять до европейского уровня — 75—80 лет [3, с. 10].

Уровень продолжительности жизни в России стоит поднимать, так как это важная на сегодняшний день социально — экономическая проблема, но вопрос в другом, а готовы ли наши пенсионные фонды справиться с такой нагрузкой? Ведь этот процесс ведет к повышению социальной нагрузки на государственный бюджет.

В 2011 году дефицит Пенсионного фонда России составил 875 миллионов рублей. Кроме того, 69,5 миллиарда рублей поступило из федерального бюджета на покрытие выпадающих доходов. В 2012 году дефицит возрастет до 1,75 триллионов рублей по причине роста на 500 тысяч человек количества пенсионеров, в том числе за счет перехода на трудовую пенсию военных пенсионеров [1].

Прослеживая доходность инвестирования средств пенсионных накоплений на IV квартал 2011 года, мы видим, что по данным ВЭБ УК доходность Пенсионного фонда составила 5,47 %. Из этого можно сделать вывод, что доходность не велика, она даже не покрывает уровень инфляции, который в 2011 году составил 6,1 %. В свою очередь, доходность инвестирования средств пенсионных накоплений за последние три года составила 7,52 % [8].

В настоящее время существует ряд инструментов инвестирования средств пенсионных накоплений.

В современной экономике, а также во многих странах мира вместе с государственными пенсионными фондами появились негосударственные, которые в большинстве стран стали функционировать достаточно успешно.

Перевод пенсионных взносов в негосударственные пенсионные фонды стал привлекательным для многих людей. В 2012 году объем рынка НПФ достигнет 1,4 трлн рублей, при этом фонды получат 4 млн. новых клиентов [7].

В России на 1 октября 2011 года существовало 149 негосударственных пенсионных фондов. Благосостояние НПФ является одним из ведущих негосударственных пенсионных фондов, его пенсионные накопления на 1.10.2011 год составляли 52 158 904,00 тыс. руб. Прослеживая динамику данного негосударственного пенсионного фонда с 2005 по 2011 года по объему пенсионных накоплений, можно заметить, что увеличение за анализируемый период произошло на 52086810,00 тыс. руб. Аналогичная тенденция пенсионных накоплений наблюдается у всех НПФ России в анализируемый период [6].

Данный показатель свидетельствует о том, что, несмотря на проявления финансовой нестабильности в Российской экономике, например, финансовый кризис 2008 года, динамика роста НПФ остается стабильной и свидетельствует о высокой заинтересованности населения в дополнительных негосударственных формах пенсионного страхования.

Еще одним фактором того, что негосударственные пенсионные фонды начали активно развиваться служит то, что Пенсионный фонд РФ до конца марта 2012 года передаст пенсионные накопления россиян в выбранные ими по итогам 2010 года управляющие компании (УК) и негосударственные пенсионные фонды (НПФ). По результатам рассмотрения поданных заявлений положительное решение было принято по 3,9 миллиона заявлений о выборе УК или НПФ. Это цифра превышает аналогичный показатель 2009 года почти в два раза. Из 3,9 миллиона человек 3,4 миллиона перешли из ПФР в НПФ,

53,8 тысячи человек вернулись из НПФ в ПФР, 20,3 тысячи человек сменили инвестиционный портфель в управляющих компаниях, 426 тысяч человек перешли из одного НПФ в другой НПФ. В течение 2009 года только 2,16 миллиона россиян изменили способ управления своими пенсионными накоплениями. Из них 1,9 миллиона перешли из ПФР в НПФ, в ПФР из НПФ вернулись 40,1 тысячи человек, сменили инвестиционный портфель управляющих компаний 24,8 тысячи человек, сменили один НПФ на другой НПФ 195 тысяч человек [9].

На сегодняшний день из общего количества граждан, у которых формируются пенсионные накопления (71,6 миллиона человек), свои пенсионные накопления негосударственным пенсионным фондам доверили 11 миллионов россиян (15,3 %). Среди лидеров кампании 2010 года: НПФ «Норильский никель» (381 заявлений на сумму 5,24 миллиарда рублей), НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» (281 тысяча заявлений на сумму 4,18 миллиарда рублей), НПФ Сбербанка (184 тысячи заявлений на сумму 3,85 миллиарда рублей), НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» (309 тысяч в объеме 3,8 миллиарда рублей) [9].

Достаточно остается и тех, кто не желает перевести свои денежные средства в негосударственный пенсионный фонд.

Во-первых, по своему существу негосударственные пенсионные фонды (НПФ) должны выполнять функции обеспечение гарантий социальной защищенности и стабильности общества, а также устойчивости пенсионной системы и формирование долгосрочного инвестиционного ресурса. Люди должны быть уверены в том, что они правильно распорядились своими трудовыми накоплениями. Необходимо повысить доверие к системе негосударственного пенсионного обеспечения со стороны населения и бизнеса.

На сегодняшний день не все население информировано о возможностях пенсионных фондов. Необходимо обеспечить информационную поддержку работы негосударственных пенсионных фондов на основе государственной программы повышения пенсионной грамотности населения: расширить социальную рекламу в средствах массовой информации, газетах и журналах;

шире информировать население о возможностях негосударственного пенсионного обеспечения. Построение системы негосударственных пенсионных фондов в России еще не закончено.

Во-вторых, существует масса проблем, которые не позволяют негосударственным пенсионным фондам функционировать в полную силу: отсутствие долгосрочных инвестиционных инструментов для размещения пенсионных активов, низкий уровень социальных гарантий со стороны государства, неадекватное налогообложение негосударственных пенсионных накоплений. Необходимо создать такую оптимальную систему инвестирования пенсионных накоплений, которая смогла бы стимулировать инвестирование на длительный период.

Для привлечения активов населения в негосударственный пенсионный фонд необходимо изменить систему налогообложения с целью формирования инвестиционного ресурса — в отличие от большинства западных стран, в России взносы в пенсионные фонды и доход, полученный от инвестирования средств, подлежат налогообложению, а выплаты пенсий, напротив, освобождены от налога.

Привлечение дополнительных ресурсов на финансирование пенсионных выплат в свою очередь сокращает разрыв между доходами трудоспособного населения и пенсионеров, создает условия, которые будут стимулировать граждан и работодателей для формирования пенсионных накоплений через НПФ.

Усиление требования со стороны государства к надежности и устойчивости негосударственных пенсионных фондов, ужесточение требования по минимальному размеру собственных средств увеличит количество пенсионных накоплений.

России далеко до некоторых негосударственных пенсионных систем зарубежных стран, но все-таки необходимо предпринять все меры для увеличения накоплений НПФ России.

Кроме таких инструментов инвестирования пенсионных вкладов: Пенсионный Фонд Российской Федерации, Негосударственные Пенсионные Фонды, существует банковская система пенсионных накоплений в виде банковских вкладов населения.

Данный вид инвестирования не дает вкладчику гарантий того, что с его денежными средствами ничего не случится. Сегодня нельзя говорить о стабильности экономики России, тем более что данный вклад ориентирован на длительный срок инвестирования. Еще одним минусом данного инструмента инвестирования является размер вклада. Как известно, он не должен превышать 700 000 рублей, которые государство гарантирует вернуть через систему страхования вкладчику в случае банкротства банка. Нужно создать такие государственные гарантии, которые бы не мешали людям инвестировать свои пенсионные накопления в банковскую систему.

Еще одним инструментом инвестирования пенсионных накоплений является самостоятельное инвестирование: ПИФы, фонды доверительного управления. Сложность данного инструмента заключается в том, что для того чтобы правильно вложить средства в тот или иной актив, нужно хорошо разбираться в экономической ситуации в стране, владеть информацией, которая меняется достаточно непредсказуемо. Например, мировой финансовый кризис, пик которого пришелся на 2008 и 2009 гг., стал сильнейшим за последние 60 лет. Следствием этого явилось снижение Российского рынка акций в 2011 году. В результате за 12 прошедших месяцев индекс ММВБ упал на 17 %, РТС снизился еще больше — на 22 %, чему способствовала непростая ситуация на валютном рынке. Речь уже шла не о доходах, а скорее о недопущении рекордных убытков.

За год паи отдельных фондов подешевели на 40—50 %. В целом в «плюс» из 226 открытых и интервальных ПИФов, которые имели стоимость чистых активов на 30 декабря 2011 г. не ниже 30 млн. руб., вышли только 54. Наибольшую доходность среди открытых фондов продемонстрировал ПИФ «Райффайзен — США» управляющей компании «Райффайзен Капитал». За

2011 г. стоимость пая этого фонда выросла на 10,31 %.Второе и третье места в рейтинге самых доходных открытых ПИФов 2011 г. занимают: «Интерфин Телеком» (УК «Интерфин Капитал») с результатом плюс 9,85 % и «ВербаКапитал — Облигации» под управлением «ВербаКапитал» с ростом стоимости пая на 9,55 % [4, с. 11].

Данный вид инвестирования более приемлем для молодого поколения, которое уже сейчас начинается задумываться о своем будущем. При этом следует понимать, что стабильные результаты на протяжении долгого времени может показывать только профессиональный портфельный управляющий, который имеет многолетний опыт, владеет высококачественной информацией и располагает необходимой инфраструктурой.

Одним из немаловажных инструментов инвестирования пенсионных накопления является страхование жизни. В декабре 2011 года Дмитрий Медведев дал поручение правительству разработать комплекс мер по стимулированию развития рынка НПФ и страхования жизни. Опубликован ряд поручений правительству о выработке мер по стимулированию и развитию рынка НПФ и страхования жизни. Комитет по развитию страхования жизни Всероссийского союза страховщиков (ВСС) уже сформировал пакет предложений для Минфина и Минздравсоцразвития, которые в комплексе помогут привлечь на этот рынок деньги в объеме 1 трлн. руб. к 2020 году [4, с. 11].

Анализируя статистические данные об объёмах собираемой страховой премии страхования жизни по объему собираемой премии на одного жителя, мы увидели, что в России данный показатель составляет 6,4 долл. США, в свою очередь в Индии — 56 долл. США, в Китае — 106 долл. США. Максимум объема собираемой премии в страховании жизни приходится на Швейцарию и составляет 3667 долл. США. Эти данные свидетельствуют о том, что в России данный вид инвестирования пенсионных накоплений недостаточно развит.

Проанализировав динамику числа заключенных и действующих договоров за 2010—2011 гг., мы выявили тенденцию увеличения, как заключенных, так и

действующих договоров: прирост заключенных договоров в страховании жизни составил 21,6 % по сравнению с 2010 годом, прирост действующих договоров — 7,2 % соответственно.

В свою очередь Минфин России предпринимает свои меры по решению сложившихся обстоятельств: направил предложения в правительство о введении института спецдепозитария при инвестировании средств страховых резервов.

«Мы считаем необходимым введение института спецдепозитария на страховом рынке, в первую очередь в сегменте страхования жизни. Будем предпринимать усилия, чтобы этот вопрос был рассмотрен Думой в весеннюю сессию вкупе с изменениями в закон о страховом деле», — заявил глава ФСФР Дмитрий Панкин [2].

Поднятый вопрос свидетельствует о том, что как только страховщики станут более прозрачными, они могут быть допущены к пенсионным накоплениям граждан наравне с негосударственными пенсионными фондами.

Виктор Четвериков, гендиректор национального рейтингового агентства, считает, что работа с пенсионными деньгами накладывает обязательства в связи с социальной ответственностью деятельности. Поэтому система учета должна быть прозрачной и унифицированной для всех участников процесса данного инструмента инвестирования пенсионных накоплений.

Проанализировав различные инструменты пенсионных накоплений, видно, что в каждом из перечисленных инструментов есть как свои плюсы, так и свои минусы.

Нужно создать такую оптимальную систему инвестирования пенсионных накоплений, с помощью которой можно было бы решить любую проблему инвестирования пенсионных накоплений. Для этого необходимо разработать такую схему инвестирования, которая была бы ориентирована не на круг людей, а носила индивидуальный подход к каждому из вкладчиков.

Наиболее оптимальной стала бы такая система инвестирования пенсионных накоплений, которая носила бы диверсифицированный характер.

Для этого в нашей стране необходимым создать специализированные учреждения финансового консультанта.

Реализация основных принципов инвестирования: возвратность вложенных средств, диверсификация, доходность не ниже уровня инфляции, а также ликвидность активов, в которые инвестируются пенсионные накопления граждан — главная задача всех, кто работает на рынке инвестирования пенсионных накоплений.

У людей должно быть право выбора, ведь именно от этого выбора может зависеть их будущее. Финансовый консультант в свою очередь должен найти самый оптимальный вариант инвестирования пенсионных накоплений. Причем сделать это так, чтобы сохранить уже достигнутый уровень жизни вкладчика.

Не надо останавливаться на одном инструменте инвестирования пенсионного накопления, нужно пробовать новые пути. А для того, чтобы люди не боялись прийти к чему-то новому, необходимы гарантии со стороны государства.

Эффективно используя данный метод инвестирования пенсионных накоплений, можно достичь высокой экономической эффективности процесса формирования личных капиталов решить многие проблемы, связанные с инвестированием пенсионных накоплений граждан нашей страны.

Список литературы:

1. Воронин: дефицит ПФР возрастет в 2012 г до 1,75 трлн. руб// РИАновости. — 2012 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://ria.ru/pension_news/20110328/473661102.html (дата обращения: 05.03.2012)
2. Газета Известия. — 2012 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.izvestia.ru (дата обращения: 07.04.2012)
3. Грицюк М. В России стали жить дольше// Российская газета. — 2012. — № 5699.
4. Ежедневная деловая газета РБК. — 2012 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.rbcdaily.ru (дата обращения: 07.04.2012)

5. Калабеков И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах// Справочное издание. — 2007. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://kaivg.narod.ru/developing.pdf (дата обращения 02.03.2012)
6. Лаборатория пенсионной реформы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://pensionreform.ru (дата обращения: 01.04.2012)
7. НПФ: обязательства растут, капитал падает// Официальный сайт рейтингового агентства [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.raexpert.ru (дата обращения: 30.03.2012)
8. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс] - Режим доступа. — URL: http://www.pfrf.ru (дата обращения: 06.04.2012)
9. ПФР до конца месяца передаст пенсионные накопления россиян в УК и НПФ//РИА Новости. — 2011 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://ria.ru/pension_news/20110328/358511065.html (дата обращения: 05.03.2012)

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Бородовская Юлия Александровна
студентка 3 курса, кафедра «Экономика» ДГТУ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: julyska.009@mail.ru

Мишина Ольга Николаевна
научный руководитель, канд.эк. наук, доцент ДГТУ, г. *Ростов-на-Дону*

Основной целью государственной политики в современных условиях становится переход к инновационному развитию страны, а одним из главных механизмов реструктуризации экономики России, ее модернизации и устойчивого подъема должна стать национальная инновационная система. Именно этот механизм создает необходимые условия и предпосылки для перехода экономики к новому технологическому укладу, обеспечивающему инновационный тип экономического роста [5, с. 2].

Национальная инновационная система является подсистемой национальной экономической системы. Все элементы национальной инновационной системы должны находиться в динамическом равновесии. Эта система является открытой [4, с. 57].

Основные компоненты национальной инновационной системы:

- разработчики идей инновационных предложений и новаций в процессе выполнения фундаментальных, поисковых и прикладных исследований;
- создатели инноваций — объединения разработчиков инноваций, производителей инновационной продукции и технологических менеджеров для организации производства наукоемкой инновационной продукции;
- инновационная инфраструктура разработчиков и создателей инноваций, обеспечивающая продвижение научно-технической разработки от идеи до серийного выпуска продукции;
- источники финансирования инновационных проектов (государственные фонды и программы, инвестиционные сети частных лиц, венчурные фонды, банки и т. д.);
- источники кадров для инновационной деятельности, как в управлении, так и в производственном процессе;
- органы государственной власти и местного самоуправления, осуществляющие инновационную деятельность;
- рынок.

Национальная инновационная система представляет собой систему трех основных элементов — внешней среды, трансферных факторов и собственно фактора, генерирующего инновации.

Внешняя среда любого участника инновационного процесса оказывает либо косвенное (макросреда), либо прямое (микросреда) влияние на условия инновационной деятельности и ее результат. Социальная, технологическая, экономическая и политическая сферы — это элементы макросреды.

Рынок новшеств, рынок конкуренции нововведений, рынок капитала (инновационных инвестиций), звенья административной системы, звенья инновационной инфраструктуры, обслуживающие инновационный процесс — компоненты микросреды. Внутренняя и внешняя среда участника инновационного процесса формирует инновационную среду в целом [4].

Трансферные факторы — это факторы, влияющие на эффективность связей между отдельными субъектами инновационного поля, на информационные

потоки, характеризующие эффективность процесса обмена знаниями, условия для восприятия знаний и навыков, необходимых для инноваций, формальные и неформальные связи между фирмами, изобретателями, потребителями, государственными агентствами и институтами; наличие технологических экспертов, имеющих возможность влиять на принятие решений; международные связи; простота доступа к публичным базам данных знаний и технологий, патентным публикациям, специализированным и научным журналам.

Правовые институты и структурные факторы (законодательство, финансы, образование) определяют возможности для инноваторов. Основные элементы:

- базовая система образования, определяющая образовательные стандарты;
- коммуникационная инфраструктура, включая дороги, телефония, электронные коммуникации;
- финансовые институты, определяющие доступ к капиталу, в том числе венчурному;
- законодательные и макроэкономические условия, такие как патентное законодательство, национальная денежная система, тарифы, правила конкурирования, развитость рынка, включая возможность оперативной работы с потребителями, размер рынка, барьеры для вывода продукции на рынок;
- состояние индустрии, включая доступность поставщиков, субподрядчиков;
- система подготовки технических специалистов;
- система поддержки исследовательской деятельности;
- объем научно-изыскательских работ, финансируемых государственными и общественными фондами;
- академические институты, стратегические исследовательские программы;
- поддержка некоммерческих исследовательских программ в областях, не финансируемых бизнесом.

Инновационная сфера — область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции (работ, услуг), включающая создание и распространение инноваций [2, с. 84]. Инфраструктура инновационной системы — совокупность субъектов инновационной деятельности. Инфраструктура национальной инновационной системы (инновационная инфраструктура) — совокупность органов и организаций, осуществляющих в пределах предоставленных им полномочий руководство и реализацию государственной политики в области инновационной деятельности.

Крупные и средние промышленные предприятия, инновационные фирмы, прикладная наука и инновационный сектор научно-образовательного комплекса составляют производящую часть инновационной системы.

Органы власти и управления (высший уровень инновационной системы) осуществляют управление (госсектор) и регулирование (частный сектор) инновационной деятельности, формируют программы развития и поддержки, проводят мониторинг состояния инновационной системы и осуществляют контроль выполнения проектов и программ. Наука в инновационной системе является одновременно производящим и обеспечивающим элементом системы [6, с. 25].

Малые предприятия являются эффективным и наиболее динамично развивающимся сектором, а также часто осуществляют свою деятельность в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

Инновационная деятельность малых фирм создает базу для структурной перестройки всего хозяйства на наукоемкой основе. Малый бизнес служит основным источником нововведений, генератором новых решений, и само его присутствие создает предпосылки к инновационному развитию экономики. При оценке инновационного потенциала малого бизнеса следует исходить из положения, что малый бизнес инновационен по своей природе. Этому способствуют следующие характеристики организаций малого бизнеса:

- во-первых, малое предпринимательство обеспечивает подвижность и динамизм экономической системы в целом, способствует быстрой

коммерциализации результатов исследований и разработок, а также адаптации к изменению условий во всех сферах деятельности, что оказывает значительное влияние на ускоренные темпы инновационного развития;

•во-вторых, благодаря современным информационным технологиям меняется сама модель функционирования различных структур, обеспечивается доступ малых предприятий к новым видам деятельности и увеличивается доля малого предпринимательства на мировом рынке товаров и услуг;

•в-третьих, информационные технологии создают условия для снижения издержек производства и позволяют малым предприятиям повысить свою конкурентоспособность; в-четвертых, развитие малого бизнеса имеет большое значение для превращения экономики России в конкурентоспособную, использующую достижения научно-технического прогресса [3, с. 110].

Особую роль в инновационной сфере играют:

- венчурные организации — малые технологические организации, осуществляющие рисковые проекты. Для их финансирования создаются специальные венчурные фонды.

Базовой концепцией их развития является реализация цепочки идеи — инновация — инвестиции в ОКР или НИР — изготовление опытной инновационной партии продукции — завоевание ниши на рынке — быстрый выход на IPO (первичная продажа акций). Венчурный технологический бизнес является базой современного развития страны и создания постиндустриальной экономики и экономики знаний [5, с. 15];

- малые инновационные организации, реализующие проект или выпускающие продукцию с инновацией. В условиях свободной конкуренции только инновационноактивные организации выживают за счет конкурентных преимуществ. В инновационной организации с целью снижения рисков формируется портфель инвестиционных проектов;

- средняя инновационная организация, стратегия которой заключается в быстром росте капитализации организации (рыночной стоимости) и захват рынков сбыта. Средние организации, обладающие значительным

интеллектуальным капиталом, могут вести агрессивную наступательную патентную политику на рынках и расширять, таким образом, свое рыночное пространство, укреплять конкурентное преимущество [2, с. 56].

Малое предпринимательство в инновациях обеспечивает инновационные процессы в экономике, способствуя совершенствованию производства и управления, порождает спрос на новые разработки, обеспечивая непрерывный прогресс.

Преимущества малых предприятий:

- в малых формах предпринимательства создаются наиболее благоприятные условия для творчества, которое само по себе носит индивидуальный характер;
- творческая деятельность по природе своей чужда излишней организованности, характерной для крупных предприятий, в то же время ей свойственно стремление к свободе, которая является важным условием достижения ожидаемых результатов;
- в малых предприятиях изобретатель, собственник и менеджер зачастую выступают в одном лице, что практически в значительной мере снимает основное противоречие корпоративного управления;
- производственную деятельность малых инновационных предприятий отличает их узкая предметная специализация, что предполагает концентрацию усилий и средств на заключительных стадиях создания нововведения и на первых этапах его распространения. Следовательно, фактически предприятие начинает научно-производственную деятельность с опытно-конструкторских разработок, цель которых — достичь высокой технологичности изделия и быстро наладить его промышленное изготовление;
- удельные затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы у малых высокотехнологических предприятий нередко в несколько раз превышают аналогичный показатель крупных предприятий, что способствует их более быстрому и эффективному появлению на рынке инноваций;

- изобретательским группам малых предприятий довольно часто приходится работать в областях, в которых исследователи не являются профессионалами из-за ограниченности предприятия в людских ресурсах, а это часто способствует возникновению новых оригинальных новаторских идей и нового подхода к решению проблем;
- новые информационные технологии создают малым предприятиям благоприятные условия функционирования.

Однако высокий инновационный потенциал малого бизнеса в России используется недостаточно.

Рассмотрим состояние малого бизнеса в Ростовской области в 2010 году.

Одним из основных стратегических приоритетов социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года является содействие малому и среднему бизнесу.

Количество малых предприятий в Ростовской области по состоянию на начало 2010 года составило 6,3 тыс. единиц. В сравнении с другими регионами ЮФО по данному показателю регион уступает только Краснодарскому краю (6,7 тыс. единиц). В то же время Ростовская область является лидером по количеству малых предприятий в расчете на 1000 человек — 1,5.

В структуре видов деятельности наибольшее количество малых предприятий сконцентрировано в оптовой и розничной торговле, включая ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования (по данным за 2010 год 26,2 % от общего количества), в обрабатывающих производствах (17,1 %), в секторе операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (16,9 %) и строительстве (14,4 %).

Оборот малых предприятий за 2010 год в Ростовской области составил 277587,2 млн. руб., что выше значения показателя 2009 года на 6,2 %. В ЮФО Донской регион занимает 35,8 %. по обороту малых предприятий в расчете на одного работника. Численность работников малых предприятий в 2010 году составила 172038 чел.

Количество занятых на малых предприятиях по отношению к общему числу занятых на предприятиях и в организациях в 2010 году по Ростовской области составило 14,7 %.

В области сформирована инфраструктура поддержки предпринимательства, в которую по состоянию на 01.01.2011 года входят:

- 25 муниципальных агентств поддержки и развития малого и среднего предпринимательства;
- 21 информационно-консалтинговый центр по обслуживанию предприятий малого агробизнеса, крестьянско-фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств;
- 10 фондов поддержки малого предпринимательства и фондов местного развития;
- 7 бизнес-инкубаторов;
- 2 технопарка;
- 3 инновационно-технологических центра [7, с. 27].

Существуют следующие задачи развития малого и среднего предпринимательства:

- снижение административных барьеров;
- стимулирование кооперации между крупным, средним и малым бизнесом.

В целях создания благоприятных условий для развития малого бизнеса необходимо обеспечить передачу функций государственной поддержки на уровень муниципальных образований области. Это, в свою очередь, позволит расширить доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к получению субсидий, сократит сроки рассмотрения вопросов о предоставлении субсидии. Одним из направлений помощи муниципальных властей малому предпринимательству на своей территории может стать создание инфраструктуры, специализирующей на ее поддержке.

Произошли существенные изменения в системе государственной поддержки малого и среднего бизнеса. В рамках реализации Федерального

закона «О развитии малого и среднего предпринимательства» в Ростовской области принят Областной закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Ростовской области», и в настоящее время реализована областная целевая программа развития малого и среднего предпринимательства за период 2009—2011 гг.

Администрация Ростовской области в рамках областной целевой программы развития малого и среднего предпринимательства на 2009—2011 гг. внесла существенный вклад в качестве софинансирования муниципальных программ в размере 60 млн. руб. В Программу 2009—2011 гг. были включены мероприятия по формированию регионального гарантийного фонда в 2009 г., а также венчурного фонда в 2010 г., с финансированием из областного и федерального бюджета.

В настоящее время сформирован перечень передаваемого в пользование субъектов малого предпринимательства государственного имущества. С учетом поручений Президента и Правительства РФ — это обязательное требование, которое уже реализуется на местах: в городах, районах, поселениях.

Сегодня органы местного самоуправления, наделенные полномочиями по содействию развитию малого и среднего предпринимательства, при принятии любого решения ориентированы не только на пополнение бюджета любой ценой, но, прежде всего, необходимо учитывать, как это решение отразится на бизнесе

Приоритетным направлением развития экономики России является переход на инновационную модель развития. Малые и средние предприятия Юга России все более эффективно используют последние достижения научной мысли, внедряют новые технологии и разработки. Во многом это стало возможным благодаря активной работе, которую ведет Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно- технической сфере.

Между администрацией Ростовской области, Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Ростовским государственным университетом, который выступает официальным

представителем фонда в Ростовской области, было подписано соглашение о сотрудничестве. В рамках реализации действующего соглашения фонд ежегодно предоставляет гранты субъектам малого бизнеса Донского региона. За время действия соглашения было предоставлено 37 грантов малым инновационным предприятиям Ростовской области с первоначальным объемом финансирования порядка 30 млн. руб.

Ростовская область представила ряд предприятий малого бизнеса: Таганрогская компания ООО «АСТ», которая представила проект микроволновой установки для сушки зерновых и масличных культур. Новочеркасское ООО «Квазар», специализирующееся на производстве электродвигателей, предложило потенциальным инвесторам вложиться в электроприводы на магнитной основе. ООО «НПП» ЛТТ (г. Новочеркасск) презентовало программные продукты для предприятий ЖКХ и энергетики. ОАО «НИИ ПАВ» (Волгодонск) разработало ряд поверхностно-активных веществ, которые могут найти широкое применение в бытовой химии. «Магнетик-Дон» представил прибор, позволяющий лишь прикосновением к поверхности металла производить количественный анализ материала (г. Новочеркасск).

В соответствии с постановлением Администрации Ростовской области от 15.10.2009 № 516 «О проведении ежегодного конкурса «Лучшие инновации Дона» ежегодно проводится конкурс среди субъектов инновационной деятельности. Победителям конкурса вручаются денежные вознаграждения (1 место — 200 тыс. руб., 2 место — 125 тыс. руб., 3 место — 75 тыс. руб.) и присваивается звание «Лучшие инновации Дона».

Ростовская область реализует комплекс мер по поддержке инновационного предпринимательства как самостоятельно, так и в рамках сотрудничества с федеральными проектами и программами. Создана и работает база инновационных проектов и предприятий области, на которой отражены вопросы развития и поддержки малого и среднего бизнеса на Дону.

В целях дальнейшей коммерциализации инновационных разработок с апреля 2011 года при областных органах исполнительной власти функционируют рабочие группы (научно-технические советы) по внедрению инновационной продукции и инновационных разработок.

15 августа 2009 года вступил в силу закон, направленный на создание благоприятных условий для эффективного развития малого и среднего бизнеса в инновационной сфере.

Вузы и НИИ получили право самостоятельно создавать малые предприятия для практического внедрения результатов своей интеллектуальной деятельности, так как, по словам ректора МГУ им. М. В. Ломоносова Виктора Садовничего, «будущее бизнеса, экономики и государства зависит от того, какие молодые специалисты придут на наши предприятия и к управлению страной».

Во многих ростовских вузах малые предприятия уже успешно существуют. Так, например, в Донском Государственном Техническом Университете, функционируют малые инвестиционные предприятия: ООО «ДГТУ— Принт», ООО «ДГТУ— ФИПЕБ», ООО «ДГТУ —Консалтсервис».

К основным проблемам малых и средних инновационных предприятий можно отнести:

- низкую коммерческую эффективность научных разработок;
- непрофессиональное управление инновационными проектами и процессами;
- постоянный поиск финансовых ресурсов;
- слабое обоснование реализуемых проектов;
- определение и защита интеллектуальной собственности;
- сложность отбора перспективных проектов и технологий;
- коммерциализация технологий;
- отсутствие опыта маркетинга инноваций и работы на рынке;
- малая инвестиционная привлекательность со стороны крупного бизнеса и др.

Изначально предполагалось, что бизнес будет принимать самое активное участие в судьбе малых и средних инновационных предприятий при ВУЗах и НИИ, путем инвестирования в инновации. Благодаря этому, страна, по мнению правительства, быстрее будет двигаться по пути модернизации. Несмотря на покровительственную политику со стороны государства в адрес малых и средних инновационных предприятий при ВУЗах и НИИ, процесс их создания и развития идет медленно [8, с. 49].

Поэтому создание благоприятных условий для развития малого инновационного бизнеса, в соответствии со стратегией РФ в области развития науки и инноваций, предполагает в первую очередь дальнейшее развитие [1, с. 34]:

- финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования бизнес проектов на всех стадиях инновационного цикла, прежде всего «посевых» и венчурных технологических фондов;
- технологической инфраструктуры, включающей технико-внедренческие зоны, технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, инжиниринговые центры, центры трансфера технологий и т. п.

Список литературы:

1. Асаул А. Н. Национальная стратегия инновационного развития //Экономическое возрождение России. — 2010. — № 1.
2. Гончарова Н. А. Социально-экономическая сущность инновационных процессов в малом и среднем бизнесе //Экономическое возрождение России.—2010. — № 3.
3. Гордеев Д. А. Проблемы развития новых институциональных форм и отношений в инновационной деятельности Российской Федерации //Экономическое возрождение России. — 2009.— № 3.
4. Дергунов А. И. Системный подход к развитию национальной инновационной среды // Инновации. — 2010.— № 3.
5. Иванов В. В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития // Инновации. — 2011. — № 4.
6. Малый бизнес в Ростовской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://otherreferats.allbest.ru/economy/00106320_1.html (дата обращения: 02.04.2012)

7. Региональный информационно-аналитический центр. Проект стратегии социально-экономического развития ростовской области на период до 2020 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://frontrostov.ru/Data/Sites/1/media/obshestv_expertiza/2011/2011_2408_strategy2020.pdf (дата обращения: 12.03.12)
8. Фурсенко А. Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций до 2010 г. //Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. — 2006. —№ 2.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Витковский Юрий Валентинович
студент 3 курса, кафедра автоматизированных информационных систем и технологий Брянского государственного университета имени академика Петровского И. Г., г. Брянск
E-mail: wyw2007@yandexru

Путров Андрей Иванович
студент 3 курса, кафедра автоматизированных информационных систем и технологий Брянского государственного университета имени академика Петровского И. Г, г. Брянск
E-mail: andrey13master@mail.ru

Вейлер Вероника Петровна
научный руководитель, старший преподаватель кафедры автоматизированных информационных систем и технологий Брянского государственного университета имени академика Петровского И. Г., г. Брянск
E-mail: veiler@yandex.ru

На современном этапе модель развития экономики и качество экономического роста определяются, прежде всего, приоритетами государств в области наукоемких отраслей и высоких технологий, катализатором развития которых, согласно концепции Глазьева С. Ю., послужила смена технологических укладов, произошедшая на рубеже XX—XXI веков. Одновременно со стремительным развитием пятого технологического уклада, основанного на развитии информационных услуг, вычислительной техники и телекоммуникаций, по мнению ученых, происходит зарождение шестого

технологического уклада, базирующегося на инновациях в области биотехнологии, искусственного интеллекта и космической техники.

В этих условиях развитие сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) следует рассматривать с двух точек зрения. С одной стороны — как фактор развития экономики страны в целом, с другой стороны — как процесс, непосредственно зависящий от экономической политики государства. Такой подход обусловлен масштабом внедрения ИКТ в бизнес-процессы организаций, в механизмы государственного управления и повседневную жизнь людей, а так же тем обстоятельством, что ИКТ представляют собой сегодня «предельно широкое явление, несводимое к классической технологии как совокупности средств, процессов, операции, методов» [8, с. 51].

Масштабное внедрение ИКТ в различные сферы человеческой деятельности и неуклонный рост их влияния на производственно-экономические отношения способствовали формированию различных точек зрения на роль и место ИКТ в экономике (см. табл. 1) [3].

Таблица 1.

Характеристика подходов к анализу места ИКТ в общественном производстве

Понятие	Область применения	Структура	Авторы (издания)
Отрасль информационных технологий	Концепции развития рынка информационных технологий в РФ	Совокупность трех сегментов: 1) предоставление услуг, связанных с использованием ИТ; 2) разработка программного обеспечения; 3) производство и продажа ИТ-оборудования.	Программные документы Министерство информацион-ных технологий и связи РФ [6]
Отрасли высоких технологий	Зарубежная статистика, (в том числе статистике ООН)	Группа отраслей хозяйства, лидирующих по количеству базовых нововведений и по отношению их совокупной стоимости к объему основных производственных фондов отрасли.	Статистичес-кие сборники зарубежных стран
Отрасль инфокомму-никаций	Научные исследования и программные документы	Совокупность предприятий и организаций, основная деятельность которых направлена на удовлетворение потребностей в информации.	Рейман Л. Д. [14]

Информац ии-онный комплекс	Учебная и научная литература	Крупная отрасль экономики, производящая информационный продукт, и оказывающая разнообразные информационные услуги на базе принципиально новых ИТ.	Крутик А. Б. Муравьев А. И. [7]
Информац и-онный сектор	Научные публикации по проблемам развития информацион-ного общества	Совокупность элементов: 1) продуцирующих новую информацию и обеспечивающих приращение знания; 2) тиражирующих информацию и оказывающих услуги по её нахождению, определению и отбору; 3) электронная промышленность.	Сухарев О. С. [16]
		Виды информационной деятельности, непосредственно связанные с производством информационных товаров и услуг.	Белова Л. Г Стриженко А. А. [1]
		Совокупность отраслей хозяйства, основным продуктом которых является научно-техническая информация во всех ее видах и формах, в том числе информационные продукты и средства их производства.	Нижегородцев Р. М. [11]
		Совокупность передовых отраслей материального производства; услуги коммуникации и связи; производство информационных технологий и программного обеспечения; различные области образования.	Мирясов Ю. А. [10]
Сектор ИКТ	Статистические исследования (Госкосмтат, ГУВШЭ)	Совокупность организаций, занимающихся экономической деятельностью, связанной с производством, распространением и применением информационных и коммуникационных технологий.	Гохберг Л. М., Абдрахманова Г. И. и др. [5]

В России определение роли ИКТ в экономике на основе отраслевого деления стало результатом исторического процесса развития общественного разделения труда. При таком подходе, деятельность, связанная с

использованием и созданием ИКТ, в соответствии с классификатором отраслей народного хозяйства, включалась в сферу материального производства [3].

Понятие «отрасль информационных технологий» встречается в программных документах Министерства связи и массовых коммуникаций РФ. В «Проекте Концепции развития рынка информационных технологий в Российской Федерации подчеркивалось, что «для России опережающее развитие отрасли ИТ является особенно важным, так как позволяет внести значительный вклад в удвоение валового внутреннего продукта, содействовать ликвидации сырьевой зависимости российской экономики и успешной реализации осуществляемой в стране программы реформ в социальной сфере и в области государственного управления» [6].

В настоящей статье авторы придерживаются похода, принятого в исследованиях ГУВШЭ. В основе подхода — понятие «сектор информационно-коммуникационных технологий», определяемый как совокупность организаций, занимающихся экономической деятельностью, связанной с производством, распространением и применением информационных и коммуникационных технологий [5, с. 296]. Включение организации в сектор ИКТ осуществляется на основе критерия соответствия определенному виду экономической деятельности согласно Общероссийскому классификатору (ОКВЭД). Использование такого подхода при анализе уровня развития ИКТ и масштаба их применения в России наиболее приемлемо, так как единые методы сбора и накопления статистических данных и формулировка границ сектора ИКТ позволяют избежать ошибок при подготовке информационной базы для проведения анализа [3].

Развитие сектора ИКТ способствовало массовому появлению информационных продуктов и услуг, что, в свою очередь, привело к формированию информационного рынка. В составе российского информационного рынка выделяют следующие сектора: рынок информационных и коммуникационных технологий (ИКТ); рынок информационных продуктов и услуг; рынок программных продуктов; рынок

телекоммуникаций и средств связи; рынок средств информатизации [2, с. 11]. Указанная структура информационного рынка полностью соответствует видам деятельности, включаемым в сектор ИКТ в соответствии и ОКВЭД. В процессе регулирования общественного воспроизводства, отечественный рынок сектора ИКТ выполняет несколько функций: *информационную* — распространение информации об участниках рынка, спросе, предложении и т.п.; *посредническую* — обеспечивая возможность взаимодействия между участниками рынка; *стимулирования* эффективного хозяйствования и рационального использования ресурсов; *установление соответствия* между производством и потреблением соответствующих видов товаров и услуг; *санирования* — обеспечивая очищение рынка от неконкурентоспособных участников путем конкурентной борьбы [3].

Особенностями национального информационного рынка являются: отсутствие стабильности; неоднородность развития в разрезе регионов страны; слабое развитие сектора личного потребления ИКТ-товаров и услуг; отказ государства от функционирования на информационном рынке в качестве производителя; низкую информационно-правовую культуру общества в целом и т.п.

В настоящее время анализ развития сектора ИКТ принято проводить по следующим показателям: число организаций сектора; валовая добавленная стоимость, созданная в секторе ИКТ; оборот организаций; производство товаров, связанных с ИКТ; объем инвестиций в основные фонды и нематериальные активы; объем иностранных инвестиций; удельный вес прибыльных/убыточных организаций; численность и квалификационная структура работников; стоимость и структур основных фондов и оборотных активов; число организаций, осуществляющих исследования и разработки; затраты на исследования и разработки; объем экспорта/импорта товаров и услуг, связанных с ИКТ [5].

Выделяя с структуре сектора ИКТ отрасль связи и сектор информационных технологий (сектор ИТ), а так же учитывая, что взаимное

проникновение информационных и коммуникационных технологий позволяет говорить о наличии отрасли инфокоммуникаций, в качестве индикаторов экономического развития для проведения анализа нами выбраны показатели уровня дохода услуг связи, сектора ИТ и отрасли инфокоммуникаций в целом. Динамика показателей за указанный период приведена в табл. 2 [5, 8, 12, 15].

Таблица 2.

Показатели развития инфокоммуникаций за 1999—2009 гг.

Год	Показатель					
	Услуги связи		Сектор ИТ		Отрасль инфокоммуникаций	
	Доходы, млрд. руб.	Темп прироста к показателю предыдущего года, %	Доходы, млрд. руб.	Темп прироста к показателю предыдущего года, %	Доходы, млрд. руб.	Темп прироста к показателю предыдущего года, %
1999	101,23	-	56,6	-	157,8	-
2000	144,94	43,17	73,5	29,85	218,4	38,40
2001	194,22	34,00	95,6	30,06	289,8	32,69
2002	273,22	40,67	124,2	29,91	397,4	37,12
2003	395,64	44,80	213	71,49	608,6	53,14
2004	540,25	36,55	256,5	20,42	796,7	30,90
2005	659,91	22,14	308,3	20,19	968,2	21,52
2006	835,07	26,54	361,5	17,25	1196,6	23,59
2007	1035,9	24,04	450	24,48	1485,9	24,17
2008	1221,5	17,91	497,2	10,48	1718,7	15,66
2009	1272,9	4,20	496,5	-0,14	1769,4	2,94
Темп роста за период, %	1257,4	-	877,21		1121,29	

Как видно из табл. 2, за период 1999—2009 гг. отрасль ИКТ демонстрировала высокие темпы развития: доходы от услуг связи выросли в 12,57 раз, доходы сектора ИТ выросли в 8,77 раз, общие доходы отрасли инфокоммуникаций выросли в 11,21 раза. Сравнение темпов прироста отрасли ИКТ показывает, что доходы отрасли в целом и доходы сектора информационных технологий растут медленнее доходов сектора связи. Это является следствием более стабильных условий развития связи за счёт активного обновления технологий, внедрением новых услуг и расширения сети. Однако, начиная с 2008 г. наблюдается резкое снижение темпов прироста доходов всех анализируемых сегментов, что связано с негативным влиянием мирового экономического кризиса (ухудшение экономических показателей развития всех сегментов отрасли инфокоммуникаций, сокращение затрат на ИКТ и т.п.).

В период 1999—2008 г. доля отрасли инфокоммуникаций в ВВП (рис. 1) имеет тенденцию к росту, хотя этот показатель не достиг еще уровня развитых в сфере ИКТ стран. где, по данным Мирового Банка и ОЭСР, этот показатель составляет 8—9 %.

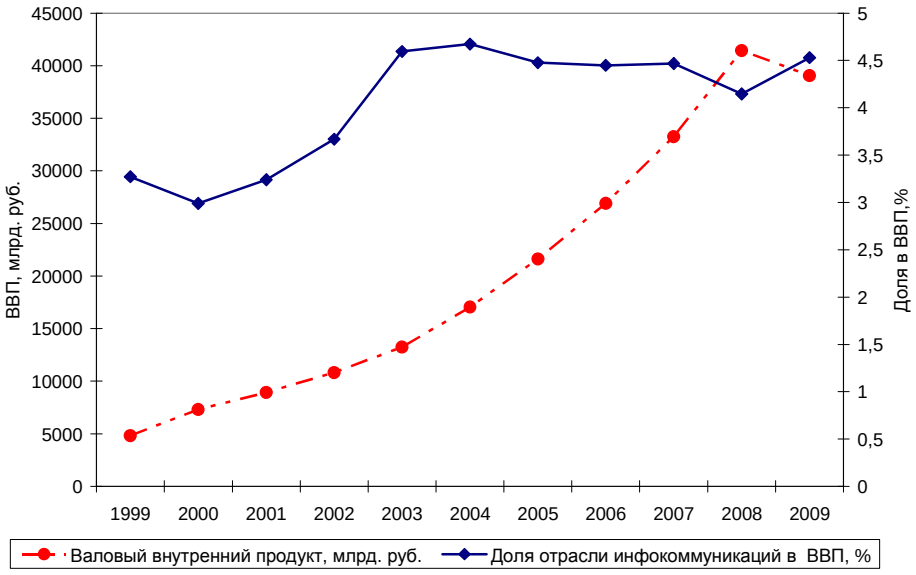


Рисунок 1. Динамика ВВП России и доли отрасли инфокоммуникаций в ВВП.

Анализ научных публикаций, посвященных проблемам развития сектора ИКТ в России, позволяет выделить ряд факторов, сдерживающих развитие сектора ИКТ в настоящее время. К этим факторам относятся [1, 3, 8, 9, 12 и др.]:

1. Малое (по сравнению с развитыми в сфере ИКТ странами) наполнение Российского рынка персональными компьютерами и недостаточное распространение сети Интернет, как важнейшего инфраструктурного элемента «новой экономики», который обеспечивает масштабность применения информационных технологий в бизнесе, сфере государственного управления и других областях.

2. Резкая поляризация населения по уровням доходов, усугубляющая проблему информационного неравенства в стране.

3. Невысокие (по сравнению с развитыми странами) расходы ИКТ.

4. Значительная налоговая нагрузка на производителей программного обеспечения.

5. Сложность таможенного оформления и возврата налога на добавленную стоимость.

6. Недостаток специалистов в сфере ИТ-технологий.

7. Неразвитость инновационной инфраструктуры в РФ. Влиянием этого фактора объясняется недостаток сетей технопарков и бизнес-инкубаторов, что приводит в секторе ИКТ к очевидному недоиспользованию возможностей роста предприятий сектора.

8. Недостаточная поддержка государства при продвижении информационных технологий в сферы бизнеса и государственное управление. В настоящее время ситуация меняется. Приоритеты правительства в области развития ИКТ отражены поддержкой национальных проектов «Образование», ФЦП «Электронная Россия» (2002—2010 годы), «Федеральной целевой программы развития образования на 2006—2010 гг.», проекта «Информатизация образования» и др.

Ключевыми результатами реализации Программы «Электронная Россия» в 2009—2010 годах можно считать: открытие «Единого портала государственных и муниципальных услуг (функций)»; создание единой системы межведомственного электронного взаимодействия; создание инфраструктуры общественного доступа к услугам для всех категорий граждан через все доступные каналы общения — Интернет, терминалы самообслуживания, центры телефонного обслуживания и многофункциональные центры оказания госуслуг; создание сети доверенных удостоверяющих центров Минкомсвязи России.

Распоряжением № 1815-р от 20.10.2010 Правительство Российской Федерации утвердило государственную программу Российской Федерации «Информационное общество (2011—2020 годы). Основная цель Программы — получение гражданами и организациями преимуществ от применения информационных и телекоммуникационных технологий за счет обеспечения равного доступа к информационным ресурсам, развития цифрового контента, применения инновационных технологий, радикального повышения эффективности государственного управления при обеспечении безопасности в информационном обществе. Особое внимание уделяется созданию Центров общественного доступа к сети Интернет в местах приёма граждан и на базе отделений почтовой связи. Дополнительно создается сеть инфоматов — технических устройств, предназначенных для получения гражданами информации об услугах, предоставляемых разными ведомствами, оплаты штрафов ГИБдд, госпошлин ФМС и услуг ЖКХ. В 2010 году в субъектах Российской Федерации установлено более 500 инфоматов, предоставляющих гражданам, не имеющим доступа в Интернет, удобные и легкодоступные электронные сервисы получения и оплаты государственных услуг в электронном виде через инфраструктуру центров общественного доступа [15].

По итогам работ за 2010 год Минкомсвязью России определены пути развития и внедрения сервисов «облачных вычислений, при обеспечении предоставления государственных услуг и выполнения государственных

функций. Основными направлениями предоставления сервисов «облачных вычислений, определены следующие модели [15]:

1. Платформа как сервис. Потребителям предоставляется возможность развертывать на облачной инфраструктуре собственные или приобретенные приложения, созданные с использованием языков программирования и инструментов, поддерживаемых поставщиком услуг.

2. Приложение как сервис. Потребителям предоставляется возможность использовать приложения поставщика услуг. Приложения доступны из различных клиентских устройств посредством интерфейса тонкого клиента.

3. Инфраструктура как сервис. Потребителям предоставляются вычислительные мощности, ресурсов хранения, сети и другие основные ресурсы обработки данных.

Развитие сектора ИКТ подчиняется ряду законов и закономерностей, среди которых основополагающими являются [8, 9, 13]:

1) логистический закон (метод S-кривой), отражающий рост и насыщение рынка телекоммуникационными услугами;

2) информационно-экономический закон, показывающий взаимосвязь объема информации, произведенного для производственных нужд в стране за год, и величины ВВП;

3) неравномерность спроса на услуги отрасли ИКТ, обусловленной различным уровнем доходов населения.

Исходя из информационно-экономического закона Варакина Л. Е., можно предположить, что перспективы развития сектора ИКТ в ближайшие годы будут определяться сценарием развития экономики России. Согласно прогнозам Минэкономразвития, объем ВВП в 2012 г. должен увеличиться по сравнению с показателем 2011 г. на 3,2 %, в 2013 г. — на 4,2 % и в 2014 г. — на 4,6 % [13]. По данным ЦНИИС, количество информации, вырабатываемое на одну денежную единицу ВВП в 2010 г. составляло $9{,}9 \cdot 10^{17}$ бит, а в 2015 г. значение этого показателя должно составить $24{,}8 \cdot 10^{17}$ бит [4]. Следовательно, диаграмма динамики объёма информации, произведенной для

производственных нужд в стране за год будет иметь, вид, представленный на рис. 2. Очевидно, что рост потребностей экономики будет стимулировать развитие сектора ИКТ.

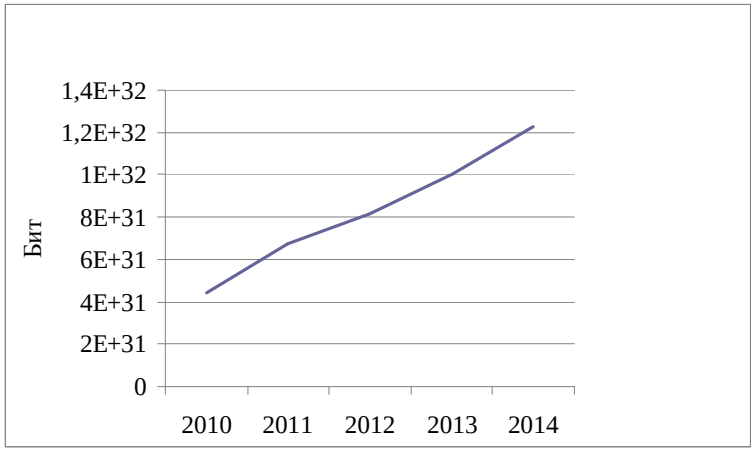


Рисунок 2. Динамика объема информации, произведенного для производственных нужд в стране за год

Для установления закономерностей экономического развития сектора ИКТ и прогнозирования его состояния в перспективе нами проведен анализ экономических показателей за интервал времени, характеризующийся устойчивым развитием сектора. В качестве такого интервала был использован период с 1999 по 2009 гг., поскольку кризисы 1998 г. и 2008 г., оказали значительное негативное влияние на производителей товаров и услуг, в том числе, и действовавших в секторе ИКТ.

На основании данных табл. 2, нами составлен прогноз развития сектора ИКТ на период до 2014 г. Прогноз составлен с учетом динамичности сектора ИКТ и исходя из предположения, что развитие сектора ИКТ будет происходить при наличии государственной поддержки инновационных предприятий в различных формах (развитие венчурного инвестирования, введение льготных условий ведения бизнеса в секторе ИКТ, наличие таможенных и налоговых льгот для предприятий сектора, реализация федеральных программ, направленных на внедрение ИКТ и т.п.) Из этого прогноза можно сделать вывод о положительных перспективах развития сектора ИКТ, и увеличении доли отрасли инфокоммуникаций к 2015 г. ВВП до 5,5 %.

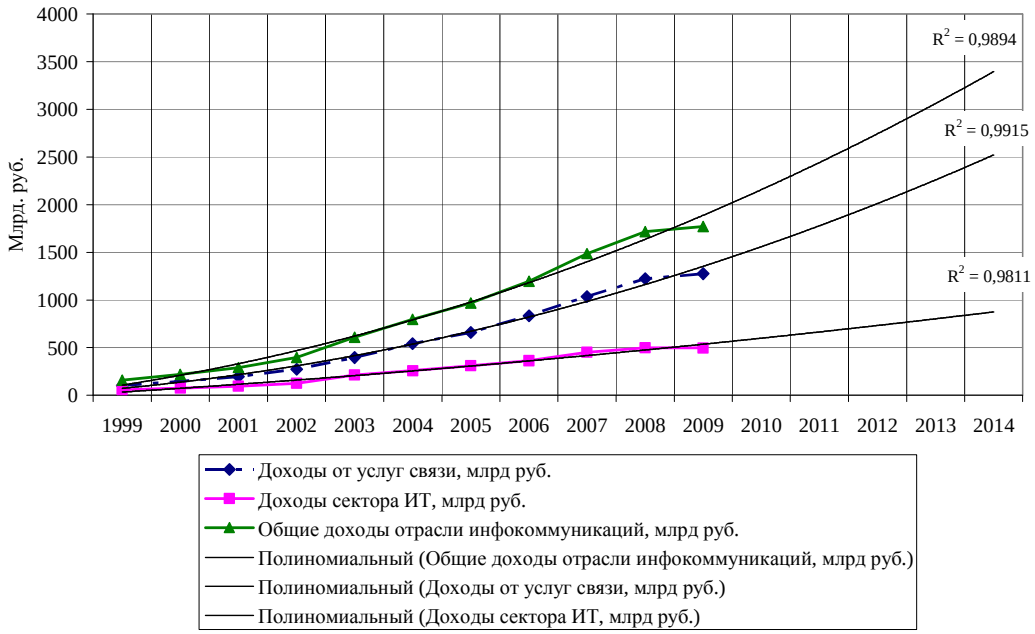


Рисунок 3. Прогноз динамики доходов отрасли инфокоммуникаций до 2014 гг.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- Роль отрасли ИКТ в экономике России определяется её принадлежностью одновременно, как к производственной, так и социальной инфраструктуре.

- Инновационное развитие сектора ИКТ способствует ускорению НТП, повышает конкурентоспособность и эффективность экономики России в долгосрочной перспективе.

- Положительно влияние сектора ИКТ на рост экономики России достигается как прямым, так и косвенным воздействием. Прямое воздействие обусловлено инвестициями в развитие сектора ИКТ (как со стороны государства, так и со стороны частного бизнеса), растущей доступностью информационных услуг, взаимопроникновением и телекоммуникационных технологий, ростом занятости в ИКТ-секторе. Косвенное воздействие проявляются в увеличении производительности труда, наращивании информационного потенциала страны и повышении её инвестиционной привлекательности.

• Опережающее развитие ИКТ-сектора является одним из приоритетов экономической политики России. Наличие государственной поддержки является обязательным условием преодоления отставания страны от промышленно-развитых государств по уровню использования ИКТ-технологий. По некоторым оценкам, сейчас этот разрыв сейчас составляет от 5 до 10 лет.

Список литературы:

1. Белова Л. Г., Стриженко А. А. Информационное общество: трансформация экономических отношений в мировой экономике: Монография / МГТУ им. Ломоносова М. В., АлтГТУ им. Ползунова И. И. — Барнаул: Изд-во «Азбука», 2007. — 387 с., С. 10.
2. Бугорский В. Н., Сетевая экономика: учеб. пособ. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 256 с.
3. Вейлер В. П. Российский сектор информационно-коммуникационных технологий: проблемы и перспективы развития // Вестник Брянского государственного университета. Брянск: — РИО БГУ, 2011. — № 3. — С. 75—81.
4. Голубицкая Е. А. Экономика связи / Учебник для вузов. — М.: — 488 с. ИРИАС, 2006. — 488 с.
5. Информационные и коммуникационные технологии в российской экономике: 2007. Статистический сборник. — М.: ГУ-ВШЭ, 2007. — 296 с.
6. Концепция развития рынка информационных технологий в Российской Федерации — Минкомсвязь РФ. [Электронный ресурс] //URL http://old.minsvyaz.ru/ministry/documents/816/7689/7690.shtml. (Дата обращения 06.04.2012).
7. Крутик А. Б., Муравьев А. И. Антикризисный менеджмент. — СПБ: Питер, 2001. — 432 с.
8. Кузовкова Т. А., Тимошенко Л. С. Анализ и прогнозирование развития инфокоммуникаций. // М.: Горячая линия — Телеком, 2009. — 224 с.
9. Макаров В. В. Телекоммуникации в России: состояние, тенденции и пути развития. — Монография. — М.: ИРИАС, 2007. — 296 с.
10. Мирясов Ю. А. Тенденции формирования информационного сектора экономики. [Электронный ресурс] //URL: http://firearticles.com/economika/97-tendencii-formirovaniya-informacionnogo-sektora-yekonomiki-miryasov-yu-a.html (Дата обращения 12.04.2012).
11. Нижегородцев Р. М. Информационная экономика. Книга 2. Управление беспорядком: Экономические основы производства и обращения информации. М.: — Кострома, 2002. — 173 с.

12. Отчёты о производственной деятельности Министерства информационных технологий и связи за 1999—2006 гг. — М.: Мининформсвязи РФ, 2000—2007.
13. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013—2014 годов (разработан Минэкономразвития РФ). База документов КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] //URL http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=119928 (Дата обращения от 11.04. 2012).
14. Рейман Л. Д. Теория и практика функционирования инфокоммуникационных рынков. — М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. — 230 с., С. 63.
15. Статистика отрасли — Минкомсвязь РФ. [Электронный ресурс] //URL http://minsvyaz.ru/ru/directions/stat/stat/. (Дата обращения от 01.04. 2012).
16. Сухарев О. С. Информационный сектор экономики: проблемы развития // Инвестиции в России, 2006. — № 8. — С. 25—34.

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Власова Марина Сергеевна
студент, экономический факультет, ВГЛТА, г. Воронеж

Головешкина Елена Геннадьевна
студент, экономический факультет, ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: natashamir101@mail.ru

Кузнецов Сергей Александрович
научный руководитель ассистент кафедры Экономики и финансов, ВГЛТА, г. Воронеж

Стратегия экономического развития регионов — система мероприятий, направленных на реализацию долгосрочных задач социально-экономического развития государства с учетом рационального вклада регионов в решение этих задач, определяемого реальными предпосылками и ограничениями их развития.

В последние годы увеличивается самостоятельность регионов, которые несут все большую ответственность за результаты регионального экономического развития. Социально-экономическое состояние регионов определяется как объективными (макроэкономические условия, положение региона в общественном разделении труда, географическое положение), так и

субъективными факторами, и в первую очередь — методами регионального управления.

При анализе качества регионального развития важно применять концепцию теории стадий роста, согласно которой экономическое развитие проходит три основные стадии: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную. Доминирующими отраслями доиндустриапьного развития являются добывающие отрасли, сельское хозяйство, рыбная, лесная, горнодобывающая промышленность. В индустриальной стадии преобладают перерабатывающие отрасли: машиностроение, химическая, лесная и деревообрабатывающая, легкая, пищевая промышленность и пр. В постиндустриальной стадии к основным отраслям относятся отрасли нематериального производства: наука, образование, торговля, финансы, страхование, здравоохранение и др.

Общие закономерности мирового экономического развития дают возможность всесторонне оценить предысторию и перспективу экономического развития того или иного города или региона.

Экономическое развитие сегодня представляет собой не столько количественный рост, сколько качественные изменения. Меняется суть деятельности коммерческих фирм. Главное — не просто произвести что-то, а произвести, продать, ответив на новый технологический вызов, определить конкурентов, учесть новые запросы потребителей и научиться действовать в новых рамках более жесткого конкурентного окружения и социального контроля.

В настоящее время в России происходят два противоречивых по направленности процесса: деиндустриализация и рост удельного веса сектора услуг. Первый процесс — падение удельного веса перерабатывающих отраслей, с одновременным укреплением добывающих — является отчасти вынужденной и в целом с точки зрения перспектив дальнейшего развития отечественной экономики носит негативный характер. Эта тенденция смещает отечественную экономику с преимущественно индустриальной на доиндустриальную стадию

развития, что свидетельствует не о прогрессе, а скорее о регрессе. Однако, в то же время в российской экономике происходит рост удельного веса услуг, торговли и финансовых учреждений, что характерно в целом для постиндустриальной стадии развития общества [1, с. 74]. В ближайшие годы в России прогнозируется весьма существенное перераспределение трудовых ресурсов.

Развитие любого региона России в значительной мере зависит от создания в данном регионе условий для привлечения иностранных экономических агентов (партнеров, инвесторов). Создание благоприятных условий для деятельности иностранных экономических партнеров сегодня является одним из главных факторов социально-экономического развития региона в целом.

В целом региональная администрация в своей деятельности, направленной на социально-экономическое развитие региона, сегодня широко использует новые управленческие технологии:

- инструменты региональной промышленной политики, включающие в себя широкий спектр методов привлечения инвестиций в регион;
- методы стратегического планирования развития региона;
- приемы регионального маркетинга и методы «продвижения» регионов и городов.

Новые управленческие технологии развития регионов требуют постоянного обновления знаний и постоянной модернизации персонала администраций. Для их реализации необходимы постоянные вложения в человеческий капитал регионов и городов. Необходимо при формировании и развитии дееспособной команды администрации непрерывно повышать ее квалификацию, используя инновационные семинары и стажировки. Целесообразно использовать приемы бенчмаркинга, т.е. целенаправленного применения передового опыта других регионов и городов.

Таким образом, подытоживая выше сказанное, следует сделать вывод о том, что:

• экономическое благосостояние регионов РФ определяется не только наличием исходных преимуществ (географическое положение, наличие природных ископаемых и др.), но и качеством управления их социально-экономического развития;

• необходимо использовать современные методы регионального менеджмента — стратегическое планирование, региональный маркетинг и др.;

• основным фактором успеха в управлении региональным развитием становится уровень квалификации кадров региональной администрации и рациональное использование интеллектуального потенциала консультантов по региональному развитию [3, с. 185].

В настоящее время наиболее действенными инструментами управления социально-экономическим развитием региона являются стратегическое планирование и региональный маркетинг.

Стратегическое планирование может успешно применяться не только при разработке комплексных программ социально-экономического развития регионов, но и при осуществлении антикризисных мер в регионах и городах, в управлении масштабными инфраструктурными проектами и других направлениях развития в регионах. Однако в полной мере все конструктивные элементы стратегического планирования и стратегического управления еще только предстоит внедрить в практику работы администраций субъектов РФ.

Главный вопрос, на который отвечает стратегический план регионального развития сегодня, — это как выйти из кризиса, повысить уровень благосостояния граждан и заложить прочный фундамент для его дальнейшего повышения. Приоритет отдается созданию условий, обеспечивающих высокий уровень качества жизни человека.

Цикл стратегического планирования экономического развития регионов можно представить в следующем виде:

1. Определение целей развития.

2. Анализ внешней среды развития региона.

3. Определение сильных и слабых сторон региона.

4. Использование имеющихся и создание новых местных преимуществ.

5. Разработка концепции развития.

6. Разработка плана конкретных действий и осуществление стратегии.

7. Анализ эффективности и результативности, корректировка целей и методов их достижения.

Планирование социально-экономического развития регионов РФ представляет собой сложный непрерывный процесс, задающий ориентиры для принятия любых, в том числе тактических, текущих решений. Наличие долгосрочного плана экономического развития позволяет принимать решения на обоснованной и проработанной базе. Важно понимать, что сам процесс планирования в качестве результата имеет отнюдь не план, а само экономическое развитие региона, которое, в свою очередь, является результатом конкретных управленческих действий, предпринятых в определенных рамках, определяемых стратегическим планом.

Специально проведенные исследования показывают, что различия социально-экономического развития субъектов РФ не только существенны, но и проявляют тенденцию к возрастанию.

Это обусловлено тем, что во многие субъекты РФ оказались в значительной степени зависимым от территориальных факторов, от внешнеэкономических условий, политики сопредельных государств. Немало регионов, где подорваны основы воспроизводства. Остаются чрезмерными различия институциональных преобразований, развития рыночной инфраструктуры, действенности методов управления, самоуправления и государственного регулирования, взаимодействия органов власти с новыми экономическими структурами и т.д.

Все это — критические факторы, представляющие огромную угрозу экономической системе и государству в целом.

Следует отметить, что исследование путей формирования условий и механизмов устойчивого развития экономики регионов России, функционального обоснования соответствующих рыночных и административных методов

еще не закончено в силу таких причин, как утрата методологических ориентиров, неясности перспектив территориальной социально-экономической организации РФ и др.

Научная концепция устойчивого социально-экономического развития регионов, а так же городов и административных районов, должна включать:

- теоретическое представление об устойчивости как универсальном свойстве социально-экономических систем, заключающемся в их способности выполнять свои функции в условиях негативного воздействия внешних и внутренних факторов, а также быстро адаптироваться к положительным изменениям;
- указания на то, что истоки качества кроются в объективном существовании разнообразных пропорций; это можно рассматривать как специфический ресурс, имеющий определенный потенциал, воспроизводимый соответствующим образом и проявляющийся и используемый в особых формах;
- выделение устойчивого развития экономики региона в качестве специфического объекта управления в рыночной модели экономики;
- критерии и индикаторы устойчивого развития, а также обоснованные цели и задачи управления для регионов разных уровней и типов развития;
- обобщенные выводы о перспективных методах стабилизационной деятельности федерального центра, субъектов РФ, структур местного самоуправления, а также путях оптимизации внутренних и внешних экономических показателей;
- обоснование перспектив преодоления методологических барьеров, возникших в связи с тенденциями абсолютизировать экологическое содержание устойчивости и устойчивого развития.

Оценка перспектив устойчивого развития регионов РФ, проведенная на основе типологизации субъектов РФ, предложенной Советом Федерации Федерального Собрания России, позволила выделить по уровню экономического развития, структуре производства, уровню развития

инфраструктуры и обеспеченности квалифицированными кадрами и другим показателям следующие группы областей, краев и республик [4, с. 47].

Первая группа (республики Башкортостан и Татарстан, Белгородская, Вологодская, Липецкая, Нижегородская, Самарская, Свердловская и Челябинская области) отличается достаточно диверсифицированной структурой производства, высоким производственным потенциалом, развитой инфраструктурой и квалифицированными кадрами. Следует отметить, что спад производства в этих районах относительно ниже, чем в других регионах, что свидетельствует о большей устойчивости их экономики к негативным влияниям внешних и внутренних факторов, к кризисным явлениям.

Переход к устойчивому развитию регионов этой группы связан с недопустимостью потери имеющихся преимуществ, развитием эффективных секторов экономики и отраслей специализации.

Республики Коми, Саха (Якутия), Хакасия, Красноярский край, Иркутская, Магаданская, Омская, Оренбургская, Томская, Тюменская области условно образуют вторую группу субъектов РФ. Перспективы устойчивого развития их экономики в значительной степени связаны с действием внешнеэкономических факторов. Дело в том, что преимущественно экстенсивная эксплуатация отечественных месторождений природных ресурсов при значительной удаленности мест их расположения от регионов потребления обостряет проблемы эффективности, рентабельности и др.

В третью группу регионов следует отнести Владимирскую, Ивановскую, Курскую, Московскую, Смоленскую, Тульскую, Ульяновскую и Ярославскую области. Все они отличаются высокой степенью хозяйственной освоенности территории, развитой инфраструктурой и наличием квалифицированного персонала. Здесь относительно высока доля региональных рынков продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления. Следовательно перспективы формирования здесь устойчивых экономических структур можно оценить как хорошие. Это справедливо и в отношении инвестиционного климата.

Республика Карелия, Архангельская, Вологодская, Воронежская, Калужская, Камчатская, Костромская, Ленинградская, Мурманская, Новгородская, Орловская, Пензенская, Пермская, Рязанская, Сахалинская, Тверская области и Санкт-Петербург составляют четвертую группу регионов. Ситуация в их экономике близка к средним по России показателям, поэтому их перспективы в наибольшей степени связаны с преодолением угроз (т.е. возможного ущерба), имеющих прежде всего общенациональное значение: недостаток инвестиций в человеческий потенциал; низкое качество управления и общее ухудшение управленческого потенциала; чрезмерная затратность экономики, труда, капитала, материалов и энергии; возрастающая роль теневого сектора; ослабление научно-технического потенциала; деформации структуры экспорта и импорта и как следствие — зависимость от конъюнктуры мирового рынка; утечка капталов за рубеж и монопольное поведение иностранных производителей на внутреннем российском рынке; неурегулированность межбюджетных отношений и др.

Краснодарский и Ставропольский края и Ростовская область объединяют в пятую группу регионов. Спецификой этих регионов является опережающий спад в сельском хозяйстве и сельскохозяйственном машиностроении. В сочетании с неблагоприятной ценовой ситуацией это обусловило существенное ухудшение экономического положения. Однако важно учесть, что неким балансом стала пищевая промышленность, относительно более устойчивая к кризису.

Перспективы устойчивого развития данного региона связываются с улучшением эффективности развития сельскохозяйственного производства, реализацией стратегии России на обеспечение своей продовольственной независимости, а также расширением услуг бальнеологического комплекса Кавказских Минеральных Вод.

Шестая группа регионов включает Республику Марий Эл, Мордовию, Удмуртскую, Чувашскую республики, Хабаровский край, Брянскую, Кемеровскую, Курганскую, Псковскую и Саратовскую области. К началу 1990 г. их экономика в значительной степени определялась ситуацией в ВПК.

Дело в том, что кризис резко обозначил диспропорции между производствами оборонной промышленности, имеющими высокие технологии и передовую организацию, и другими секторами народного хозяйства. Отсталость последних не смогла компенсировать резкий спад производства на оборонных предприятиях. Поэтому проблемы устойчивости и устойчивого развития экономики здесь могут быть решены при значительной помощи извне.

Седьмая группа включает в себя республики Алтай, Бурятия, Калмыкия, Тыва, Алтайский и Приморский края, Амурская, Астраханская, Тамбовская и Читинская области. Согласно оценкам экспертов, данные регионы одновременно попадают в разряд как подверженных наиболее глубокой депрессии, так и в число наиболее отсталых по уровню социально-экономического развития. Здесь определяющее значение имеет преодоление рисков нарастания неустойчивости, угроз целевой государственной поддержке. Осуществить это достаточно непросто в силу того, что некоторые из перечисленных регионов являются приграничными. А, следовательно, особо сильным является и будет впредь обостряться международный фактор.

Республики Адыгея, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Ингушетия, Северная Осетия — Алания составляют восьмую группу регионов. Устойчивое развитие здесь в значительной степени зависит от урегулирования острейших политических, национальных, пограничных и других проблем.

Таким образом, цели разработки стратегии устойчивого развития диктуются стремлением администрации любого уровня — республики, края, области, муниципального образования — повысить уровень благосостояния жителей своей территории за счет увеличения занятости населения и вовлечение его в наиболее производительный труд в различных секторах экономики [2, с. 180].

Подытоживая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что стратегия социально-экономического развития дает возможность определить общие и секторальные ориентиры внутреннего развития региона, учесть и «применить»

интересы и стратегические планы отдельных хозяйствующих субъектов, точно взвесить и задействовать ресурсный, инфраструктурный и гео-экономический потенциал, получив, таким образом, синергетический эффект (возрастание эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему) для развития региона на длительный период времени.

Подводя итоги, можно выделить, что именно стратегия социально-экономического развития позволяет:

- согласовать деятельность органов государственного управления, сообщества деловых людей, общественных и политических организаций, оказывающих влияние на развитие региона, для задания единого направления развития. Этот вектор формируется с учетом территориальных особенностей, включая природные и трудовые ресурсы, сложившуюся производственную и сервисную специализацию, экономико-географические, конкурентные и иные преимущества. Важно отметить, что долгосрочная региональная стратегия — это не «застывший и неприкасаемый» документ. Напротив, стратегия предполагает внесение в нее необходимых корректировок с учетом анализа ее промежуточных результатов, а также развития страны в целом, соседних регионов, изменений на внутреннем и внешнем рынках;

- создать благоприятный деловой климат в регионе с точки зрения привлечения инвестиций. Ни для кого не секрет, что конкуренция на рынке инвестиций становится более ожесточенной и интернациональной. Что бы победить в этом соревновании, инвесторам следует представить убедительные планы стратегического развитии на длительную перспективу, создать лучшие условия и гарантии, выдержать схватку за инвестора у других схожих регионов. Это особенно актуально для значительного числа российских регионов, не имеющих нефтегазовых месторождений, и зачастую в глазах инвесторов почти не отличающихся друг от друга;

- сконцентрировать инвестиционные ресурсы на приоритетных направлениях. Определить «точки роста», развитие которых принесет наибольший эффект. В свою очередь, точки роста позволяют создать в регионе

целые кластеры — группы взаимосвязанных, территориально сконцентрированных организаций. Развитие ключевых элементов кластера позволяет стимулировать развитие взаимосвязанных секторов экономики, эффективно размещать ограниченные ресурсы регионального бюджета, источники федерального центра и частных инвесторов на ключевых направлениях.

Долгосрочная стратегия является базой для обоснованной разработки эффективной схемы территориального планирования, т.е. функциональных зон, зон планируемого размещения объектов капитального строительства для общественных нужд, зон с особыми условиями использования территории и т.д. Схема территориального планирования служит основой рационального использования территории и ее устойчивого сбалансированного социально-экономического развития.

Наличие стратегии социально-экономического развития облегчает руководителям региона решение проблемы субсидирования из самых различных источников, поскольку позволяет убедительно обосновать целевое расходование средств. Стратегия является весомым основанием для заявок региональных властей на получение финансирования отдельных мероприятий и объектов из федерального бюджета.

Так же наличие стратегии позволяет главе исполнительной власти продемонстрировать федеральному центру стремление использовать современные методы управления, к числу которых относится и долгосрочное планирование. Только долгосрочная стратегия социально-экономического развития региона позволяет согласованно и эффективно применять всю совокупность экономических и административно-правовых методов управления территорией.

Список литературы:

1. Видяпина, В. И., Степанова, М. В. Региональная экономика /[Текст]: учебник/ Видяпина, В. И., Степанова, М. В.— М.:ИНФРА-М, 2007. — 666 с.
2. Морозова, Т. Г., Региональная экономика/[Текст]:учебник/ Морозова Т. Г., — М.:ЮНИТИ, 2007. —234 с.
3. Морозова, Т. Г., Региональная экономика мира /[Текст]: учебник для вузов/ Морозова, Т. Г.— 4-е изд., перераб. И доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 472 с.
4. Общество и экономика /[Текст]: международный научный и общественно-политический журнал. — М.: Наука — 2008.
5. Россия в цифрах /[Текст]: статистический сборник. — М.: Финансы и статистика, 2009. —255 с.
6. Экономическая география и регионалистика /[Текст]: учебное пособие.— 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Гардарики, 2007.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Грызлова Яна Юрьевна
студентка 3 курса, кафедры управления качеством МГУ, г. Саранск
E-mail: janagryzlova@rambler.ru

Филиппова Ирина Викторовна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент МГУ, г. Саранск

В рыночной экономике огромное внимание уделяется проблемам качества. Серьезная конкурентная борьба, как на национальных, так и на мировых рынках обусловила разработку программ повышения качества. В научных исследованиях и в практике возникла необходимость выработки объективных показателей для оценки способностей предприятий производить продукцию с необходимыми качественными характеристиками. Эти характеристики подтверждаются сертификатом соответствия на продукцию [2, с. 38].

Обеспечение качества требует объединения творческого потенциала и практического опыта многих специалистов. Проблема повышения качества может быть решена только при совместных усилиях государства, федеральных органов управления, руководителей и членов трудовых коллективов

предприятий. Важную роль в решении этой проблемы играют потребители, диктующие свои требования и запросы производителям товаров и услуг. Современный этап развития методологии качества охватывает не только проблемы качества продукции и услуг, но и качество самого управления, которое непосредственно отвечает за процесс формирования соответствующего уровня качества продукции [2, с. 124; 3, с. 18].

Сегодня с возросшим у российских предпринимателей интересом к сертификации по стандартам каждый понимает, что наличие у предприятия сертификата серии ИСО — это жизненная необходимость, фундамент бизнеса и залог его успешного развития [4, с. 34].

Следствием этого является получившая широкое распространение система менеджмента качества, которая, как правило, становится управляющей подсистемой любого производства, охватывая все стадии деятельности предприятия. Для того чтобы компания результативно работала, на предприятии должна быть внедрена, сертифицирована и постоянно улучшаться система менеджмента качества [1, с. 173].

Основываясь на вышеизложенном, нами была проанализирована действующая в ОАО «Орбита» Республики Мордовия система менеджмента качества (СМК) и дана оценка ее результативности, а так же определены основные направления совершенствования системы менеджмента качества.

Объектом исследования явилось ОАО «Орбита». Предмет исследования: система менеджмента качества, существующая на предприятии. Цель работы — разработка научно обоснованных методов и мероприятий, направленных на совершенствование системы менеджмента качества. В процессе исследования были использованы следующие методы: статистические, аналитические и методы сравнительного анализа.

Анализ действующей системы менеджмента качества в организации ОАО «Орбита» показал, что на предприятии создана «Служба качества», которая контролирует все производственные цеха, следит за соблюдением технологических процессов по всему маршруту изготовления, чтобы на выходе

получить продукцию с параметрами, соответствующими техническим условиям. Свой контроль «Служба качества» начинает задолго до наступления технологического процесса, осуществляя входной контроль поступающих материалов и комплектующих изделий на соответствии нормативной документации. На испытательной станции проводятся испытания готовых изделий. Сотрудниками отдела проводится анализ отказавших у потребителя и на собственной испытательной станции изделий, устанавливаются причины выхода из строя и принимаются адекватные меры. В структуру «Службы качества» входит лабораторией организации управления качеством. Ее сотрудники проводят работу по сертификации системы менеджмента качества предприятия на соответствие ГОСТ Р ИСО 9001—2008 и ГОСТ РВ 20.57.412 и сертификацию выпускаемых изделий [4, с. 36].

Для поддержания в рабочем состоянии СМК и результативного выполнения процессов необходимы документы. Документация, разработанная в ОАО «Орбита» включает:

- политику в области качества и охраны окружающей среды;
- цели в области качества;
- руководство качеством;
- документированные процедуры, описания процессов;
- другие документы (положения о подразделениях, должностные инструкции, организационно-распорядительные документы, технические документы, программные документы);
- записи;
- внешние документы.

При оценке результативности системы менеджмента качества нами было установлено, что система менеджмента качества ОАО «Орбита» основана на следующих принципах TQM, которые реализуются в деятельности руководителей всех уровней управления предприятием:

1. ориентация на потребителя;
2. лидерство руководителя;

3. в организации практикуется активное вовлечение всего многочисленного персонала в деятельность предприятия;

4. процессный подход.

Не смотря на высокую результативность действующей на ОАО «Орбита» системы менеджмента качества, с целью ее совершенствования нами были разработаны предложения по улучшению системы менеджмента качества с использованием современных методов управления качеством:

1. Предлагается применять метод технологии развертывания функции качества (QFD) — это направление развития пожеланий потребителя на основе функций и операций деятельности компании по обеспечению качества на каждом этапе жизненного цикла вновь создаваемого продукта. Основная идея технологии QFD заключается в понимании того, что между потребительскими свойствами (фактические показатели качества) и нормируемыми в стандартах, технических условиях параметрами продукта (вспомогательные показатели качества) существует большое различие. Вспомогательные показатели качества важны для производителя, но не всегда важны для потребителя. Технология QFD позволяет преобразовать фактические показатели качества изделия в технические требования к продукции, процессам и оборудованию. В основе QFD лежит «профиль качества» — модель, основанная на трех составляющих: базовое качество; требуемое качество; желаемое качество.

2. Разработка и использование мероприятий по развитию и совершенствованию системы менеджмента качества на основе корректирующих и предупреждающих действий, проводимых в организации. В качестве таковых можно использовать следующие основные инструменты, позволяющие совершенствовать и улучшать систему менеджмента качества: инвентаризация, аудиты, обследования и экспертные оценки как фактического, так и предполагаемого состояния предприятия. Такие предупреждающие и корректирующие действия, по нашему мнению, являются необходимой мерой в деятельности ОАО «Орбита», так как на предприятии наблюдаются случаи отказа оборудования, различные сбои в работе. При этом, очень важно, на

предприятии проводить процедуры анализа эффективности и результативности осуществленных корректирующих действий для того, чтобы наглядным образом подтвердить их пользу и обоснованность затрат на них. Главный критерий результативности корректирующих действий — отсутствие повторных отклонений от стандарта.

Следует учесть, что, корректирующие и предупреждающие действия должны быть документированы и хорошо продуманы, так как это одно из важнейших направлений деятельности, улучшающее как функционирование системы менеджмента качества на предприятии, так и развитие всей организации в целом. Благодаря методам анализа причин отклонений, менеджменту рисков, мероприятиям по предупреждению отклонения с учетом измеренных рисков и многим другим достигается высокая конкурентоспособность продукции, повышается репутация компании и ее надежность в глазах, как партнеров, так и инвесторов.

Таким образом, чтобы оперативно и полно удовлетворять запросы клиентов, предприятие должно обладать сертифицированной, постоянно развивающейся системой менеджмента качества.

Список литературы:

1. Борисова И. С. Проблемы совершенствования системы менеджмента качества на промышленных предприятиях // Экономические науки. — 2010. — № 10. — С. 173—175.
2. Горбашко Е. А. Управление качеством: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2008. — 384 с.
3. Горячев В. В. Анализ результативности системы менеджмента качества // Методы менеджмента качества. — 2011. — № 6. — С. 18—22.
4. Горячев В. В. Разработка системы менеджмента качества в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 90001 — 2008 и ГОСТ РВ 15.002 — 2003 // Методы менеджмента качества. — 2011. — № 9. — С. 34—41.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Дегтерева Анастасия Михайловна
студентка 4 курса, кафедра экономики и финансов ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: degterevanastya@gmail.com

Медведева Елена Юрьевна
студентка 4 курса, кафедра экономики и финансов ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: degterevanastya@gmail.com

Кузнецов Сергей Александрович
научный руководитель, ассистент ВГЛТА, г. Воронеж

Человек — это личность. В реальной жизни он является представителем множества социальных институтов, сюда входит и трудовой коллектив. Развитие человеческого потенциала положено в основу внутрифирменного управления людьми в современном предприятии, находя свое отражение в социальной и кадровой политике. Сейчас рабочие, их навыки, способности, потенциал являются самыми ценными активами предприятия.

Суть управления человеческими ресурсами сводится к двум видам — стратегическому и оперативному. То есть к формированию таких производительных способностей человека, которые наиболее полно соответствовали бы требованиям, предъявляемым к качеству работы на определенном рабочем месте, к созданию таких социальных, экономических и производственных условий, при которых происходило бы максимальное использование рабочей силы.

В процессе использования рабочей силы происходит дальнейшее развитие способностей человека. Набирая рабочий персонал, руководство предприятия формирует трудовой потенциал, определенную структуру коллектива. Каждый работник имеет свой трудовой потенциал и стремится реализовать личные возможности, интересы и потребности. С течением времени трудовой потенциал работника и организации меняется. Такие изменения связаны с использованием нано технологий, новой техники, сокращением рабочих мест,

улучшением условий труда, заменой устаревшего оборудования и многими другими факторами.

Трудовой потенциал организации — это сложное и многоструктурное социально-экономическое образование, включающее следующие компоненты: кадровый, профессиональный, квалификационный и организационный. [2, с. 152]

Кадровая составляющая включает в себя: квалификационный потенциал работников и образовательный потенциал. Развитие и совершенствование кадровой составляющей происходит под влиянием роста образовательного, профессионального, культурного и технического уровня рабочей силы.

Профессиональная составляющая трудового потенциала коллектива определяется изменениями в характере и содержании труда под влиянием научно-технического прогресса, который способствует появлению новых и отмиранию старых профессий. Данная составляющая выступает как система определенных требований к работникам организации.

Квалификационная составляющая определяется качественными изменениями в трудовом потенциале и отражает преимущественно изменения в самой личности работника, повышение его квалификации.

Организационная составляющая связана с эффективным использованием трудового потенциала каждого работника и трудового коллектива в целом.

Основным средством формирования человеческих ресурсов организации является отбор кадров. Он является одной из центральных функций управления, так как именно люди обеспечивают эффективное использование ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия. От того, насколько эффективно поставлена работа по отбору персонала, в значительной степени зависит качество человеческих ресурсов, их вклад в достижение целей организации и качество производимой продукции или предоставляемых услуг.

Для того, чтобы подобрать рабочий персонал организации необходимо решить следующие задачи:

- определить потребности в персонале с учетом основных целей организации;

- получить точную информацию о том, какие требования к работнику предъявляет вакантная должность;
- установить квалификационные требования, необходимые для успешного выполнения работы;
- определить требуемые личностные и деловые качества, необходимых для эффективного выполнения данной работы, которые могут рассматриваться в качестве критериев при оценке кандидатов;
- обеспечить оптимальные условия для адаптации новых работников в коллективе организации;
- каким образом можно привлечь нужных и сократить излишних работников без серьезных социальных издержек.

Анализ различных сторон деятельности предприятия в целях формирования необходимого трудового потенциала свидетельствует о необходимости целенаправленного управления человеческими ресурсами. [2, с. 155]. Отправным пунктом является осуществление организацией обоснованной кадровой политики в рамках выбранной стратегии, разработкой и реализацией целевых программ, бюджетов и планов предприятия, которые в совокупности увязывают ожидаемые результаты в сфере управления человеческими ресурсами, с конкретными исполнителями и выделяемыми средствами.

Управление человеческими ресурсами на уровне организации можно определить как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом организации — людьми, которые коллективно и индивидуально вносят свой вклад в достижение стратегических и текущих задач организации. Основная цель внутрифирменного управления человеческими ресурсами заключается в достижении успеха за счет эффективного использования людьми.

Но сегодняшняя система управления человеческими ресурсами включает как кадровую, так и социальную составляющую. Это говорит о том, что работ-

ники должны носить свой вклад в успех организации, но и организация, в свою очередь, должна создавать благоприятные условия рабочим.

Можно сказать, что создание устойчивой системы воспроизводства человеческих ресурсов на предприятии способствует развитию работников и достижению баланса между экономическим и социальным развитием трудового коллектива.

В современных условиях в мировой управленческой практике применяются разнообразные персонал-технологии, нацеленные реализацию трудового потенциала для достижения экономического успеха и удовлетворения личных потребностей работников.

В целом современные модели управления персоналом можно разделить на технократические, экономические, современные. Но сегодня специалисты и исследователи развитых стран выделяют следующие модели управления персоналом:

1)управление по целям;

2)управление посредством мотивации;

3)рамочное управление;

4)управление на основе делегирования;

5)предпринимательское управление.

Управление посредством мотивации опирается на изучение потребностей людей, интересов, настроений, личных целей сотрудников, а также на возможность интеграции мотивации с производственными требованиями и целями организации. Кадровая политика при такой модели ориентируется на развитие человеческих ресурсов, укрепление морально-психологического климата, на реализацию социальных программ. [1, с. 15]

Рамочное управление создает условия для развития инициативы, ответственности и самостоятельности работников, повышает уровень организованности и коммуникаций в организации, способствует росту удовлетворенности трудом и развивает корпоративный стиль руководства.

Управление на основе делегирования является наиболее совершенной системой управления человеческими ресурсами, при котором сотрудникам передаются компетенция и ответственность, право самостоятельно принимать решения и осуществлять их.

В основе предпринимательского управления лежит концепция интрапренерства, получившая название от двух слов: «антрепренерство» — предпринимательство и «интре» — внутренний. Она заключается в развитии предпринимательской активности внутри организации. [3]

В современной науке идет непрерывный процесс совершенствования, изменения, обновления и поиска нано идей в области управления человеческими ресурсами. Вид бизнеса, стратегия, организационная среда влияют на выбор определенной модели управления. Если одна модель успешно функционирует в одной организации, то не факт, что она окажется эффективной для другой.

В заключение хочется сказать, что сегодня не существует универсальной программы управления человеческими ресурсами. С каждым годом выделяются все новые парадигмы управления людьми. Любая политика управления формирует определенные методы управления человеческими ресурсами и способы воплощения кадровой и социальной политики фирмы.

Ведущая политика контролирует то, как организация выполняет социальные обязательства перед своими работниками и как относится к ним. Эти аспекты выражаются в таких понятиях, как равенство, уважение, условия труда, результативность деятельности.

Нельзя забывать никогда о том, что у организации всегда есть обязательства перед коллективом рабочих. Кадровая политика в этом случае используется при найме, профессиональном обучении и продвижении по службе работников, а социальная политика организации должна разрабатываться по целому ряду направлений: трудовой занятости; развитию работников; вовлеченности и участия в деятельности фирмы; мотивации персонала; новых технологий; политика охраны труда и безопасности.

Список литературы:

1. Кузнецов С. А. Анализ уровня заработной платы — важнейшего стимулирующего фактора инновационной деятельности // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. — 2011. — № 4 — с. 13—18.
2. Экономика труда: учебник / И. М. Алиев [и др.]. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 393 с.
3. Энциклопедия экономиста // [Электронный ресурс]. URL: http://www.grandars.ru (дата обращения 29.04.2012).

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСРЕДСТВОМ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Дудукина Татьяна Владимировна
студент 4 курса, кафедра экономики КИ (ф) МГОУ им. Черномырдина В.С., г. Коломна
E-mail: tatyankadydykina@mail.ru

Кузнецова Любовь Михайловна
научный руководитель, преподаватель КИ (ф) МГОУ им. Черномырдина В.С, г. Коломна

В настоящее время вопросы перехода российских предприятий на Международные Стандарты Финансовой Отчетности приобрели чрезвычайную актуальность. Это связано с тем, что МСФО обеспечивает максимальную прозрачность и достоверность финансовой информации предприятия для участников рынка в России и зарубежных партнеров.

Составление отчетности по МСФО является необходимой процедурой при выходе компании на международные рынки, а также для привлечения иностранных инвесторов, что важно для поддержания конкурентоспособности и дальнейшего развития. Российская экономика нуждается в западных инвестициях в конкретные предприятия, для получения которых необходимо убедить инвесторов в целесообразности вложения средств, предварительно предоставив им информацию о состоянии финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Основным документом, отражающим положение предприятия и результаты его хозяйственной деятельности, служит бухгалтерская отчетность. Сторонние инвесторы заинтересованы в том, чтобы она была достоверной. Поэтому отчетность должна быть составлена по понятным для западных инвесторов правилам, а достоверность ее должна быть подтверждена путем проведения внешнего аудита с использованием тех же процедур, что и на Западе.

Компания, которая может представить соответствующую отчетность, получает доступ к источникам средств, необходимых для развития. Это не означает, что автоматически искомые ресурсы будут получены; путь к ним достаточно долог и труден. Однако компания попадает в число предприятий, которые при соблюдении прочих условий могут рассчитывать на иностранные инвестиции. Если же компания не имеет требуемой отчетности, она, с точки зрения западного инвестора, не заслуживает доверия и не может рассматриваться как конкурентоспособная в соревновании с другими соискателями капитала.

Также, на российском рынке действует большое количество дочерних компаний с иностранными инвестициями, которым трансформированная финансовая отчетность необходима для включения в консолидированную отчетность материнских компаний.

Внедрение МСФО позволяет совершенствовать внутреннюю систему управления предприятием за счет использования единых методик учета в целях управления хозяйственной деятельностью, а также повысить конкурентоспособность компании за счет обеспечения надежной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей.

МСФО — термин, используемый для обозначения всей совокупности официальных документов, разрабатываемых советом по международным стандартам. [11]

Международные стандарты финансовой отчётности — набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия. [6]

Понятие «Международные стандарты финансовой отчетности» включает совокупность следующих документов:

- Концепция финансовой отчетности,
- Стандарты (IAS, IFRS),
- Интерпретации Стандартов (SIC, IFRIC).

Концепция финансовой отчетности (The Conceptual Framework for Financial Reporting) определяет цели финансовой отчетности, качественные характеристики информации, порядок признания и измерения элементов финансовой отчетности, понятие капитала и концепций поддержания капитала.

Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО; IFRS англ. International Financial Reporting Standards) — набор документов, регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия. Они не регламентируют ни план счетов, ни бухгалтерские проводки, ни формы первичных документов и учетных регистров.

Также следует понимать различия между правилами ведения учета и правилами составления и представления отчетности. Существуют стандарты, которые действительно говорят о составлении и представлении отчетности, но есть и такие, в которых написано, что их цель установить порядок учета тех или иных активов или обязательств.

Интерпретации Международных стандартов финансовой отчетности (Interpretations of International Accounting Standards) разъясняют положения стандартов, содержащих неоднозначные или неясные решения. [3]

Международная практика показывает, что отчетность, трансформированная согласно МСФО, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей. В частности, 80 % респондентов указанного опроса во Франции считают, что использование международных стандартов даст возможность рационализировать и оптимизировать информационные системы их компаний. [8]

Переход на МСФО изменяет как принципы подготовки самой финансовой отчетности, так и принципы контроля ее качества и аудита. Так, порядок подготовки отчетности по РСБУ основан на исполнении инструктивных положений и требований регулирующих органов. В то же время международные правила предоставляют бухгалтеру гораздо большую свободу действий.

Выручка является одним из наиболее важных показателей бухгалтерской отчетности. Она представляет собой ключевой фактор прибыли, на основе оценки которой строятся многие финансовые показатели, раскрывающие рентабельность деятельности организации, окупаемость инвестиций, а также многие биржевые коэффициенты.

Согласно МСФО 18 "Выручка", под выручкой понимается валовое поступление экономических выгод в ходе обычной деятельности организации, приводящее к увеличению капитала, иному, чем за счет вкладов инвесторов. Данное определение соответствует понятию дохода, закрепленного в ПБУ 9/99 "Доходы организации".

Международные стандарты финансовой отчетности позволяют более точно отразить выручку в финансовых документах фирмы, что способствует увеличению привлекательности компании для потенциальных инвесторов.

МСФО 18 под выручкой подразумевает доходы, полученные от продажи товаров, оказания услуг и от использования активов, приносящих проценты, дивиденды и лицензионные платежи.

Согласно ПБУ 9/99 выручка является доходом от обычных видов деятельности и признается равной величине непогашенной дебиторской задолженности и поступивших денежных средств. Критерием признания выручки является переход права собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (услуги) от продавца к покупателю, а не переход рисков и выгод, как в МСФО. Проценты, дивиденды и лицензионные платежи относятся к операционным доходам и не учитываются в составе выручки. [9]

В российском учете при продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде

отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности (п. 6.2 ПБУ 9/99). А согласно МСФО (IAS) 18 выручка признается в размере справедливой стоимости полученного (подлежащего получению) возмещения. Поэтому в том случае, когда контрагенту предоставляется отсрочка оплаты на значительное время, выручка в МСФО признается в размере приведенной (дисконтированной) суммы будущих поступлений. Разница же между признанной выручкой и номинальной задолженностью признается процентным доходом методом эффективных процентов. [2]

Рассмотрим некоторые показатели финансовой отчетности машиностроительного предприятия, рассчитанные по российским стандартам бухгалтерского учета. Данные показатели за 2009-2011 гг. приведены в табл. 1:

Таблица. 1

Финансовые показатели по РСБУ

Показатели	**2009**	**2010**	**2011**
Выручка, тыс. руб.	69 543	57 948	71 449
Чистая прибыль, тыс. руб.	- 218	- 38	31
Дебиторская задолженность всего, тыс. руб.	14617	12352	16281
В том числе просроченная (более 12 мес.), тыс. руб.	8 344	7 377	6 982

В условиях рыночной экономики при проведении долгосрочных финансовых операций важную роль играет фактор времени. Денежные средства приобретают временную ценность. В финансовом менеджменте фактор времени учитывается с помощью метода наращения. Процесс наращения связан с обращением денежных средств и получением дохода. Под наращением понимают процесс увеличения первоначальной суммы в результате начисления процентов.

Если предположить, что условиями договора с покупателями в случае несвоевременного погашения дебиторской задолженности за реализованную продукцию, предусмотрено начисление пени в размере процентной ставки, равной средней ставке рефинансирования за год по данным ЦБ, то величина

выручки, дебиторской задолженности и чистой прибыли в отчетности, подготовленной по МСФО, будет иной (см. табл. 2).

Данные в таблице приведены с учетом вычета налога на прибыль.

Таблица. 2

Финансовые показатели по МСФО

Показатели	2009	2010	2011
Средняя ставка рефинансирования, %	10,56	8	8,125
Начисленные проценты, тыс. руб.	192,91	129,25	124, 37
Выручка, тыс. руб.	69 735, 91	58 077,25	71 573,27
Чистая прибыль, тыс. руб.	74, 91	91, 25	155,37
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	14809,91	12481,25	16405,37

Из представленной таблицы следует, что при сравнении показателей финансовой отчетности предприятия за конкретный период, подготовленной в соответствии с МСФО и РСБУ, сумма чистой прибыли в российской отчетности будет ниже по сравнению с международной.

Инвестиционная привлекательность предприятия для инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. При принятии решения о вложении инвестиций, важную роль играет анализ финансового состояния предприятия. Положительное значение чистой прибыли предприятия скорее мотивирует вложение инвестиций, нежели ситуация, когда фирма несколько лет была убыточной.

Конечно, сама по себе отчетность не гарантирует притока инвестиций. Компания должна объективно оценивать все положительные и отрицательные последствия перехода на МСФО.

В российской практике существует несколько способов внедрения МСФО:

1. трансформация данных российского учета в соответствии с МСФО;

2. параллельное ведение бухгалтерского учета по российским и международным стандартам.

Выбор способа составления отчетности по МСФО обычно обусловлен предполагаемыми затратами и целью внедрения международных стандартов в компании. [5]

В настоящее время все больше предприятий приходит к пониманию необходимости использования МСФО. Это нужно для развития бизнеса, выхода на международные финансовые рынки, а также привлечения иностранного капитала.

Таким образом, очевидно, что, несмотря на ряд трудностей, Российские компании рано или поздно все равно будут вынуждены формировать отчетность в соответствии с МСФО.

Международная финансовая практика показала, что отчетность, сформированная в соответствии с МСФО, отличается более высокой информативностью и прозрачностью для пользователей, а это дает возможность более эффективного использования информации для принятия управленческих решений. Также, большая доступность информации способствует улучшению имиджа предприятия за рубежом, улучшению сопоставимости показателей и, как следствие, увеличение возможностей для анализа их деятельности и облегчение доступа к международным рынкам капитала.

Переход к международным стандартам будет непрост. Успешное завершение данного процесса во многом будет зависеть от того, насколько хорошо руководители предприятия понимают, что переход на МСФО затронет не только бухгалтерию, но и всю систему управления компании. Поэтому необходимо рассматривать переход на МСФО как сложный проект, требующий контроля и координации со стороны высшего руководства в течение всего срока его осуществления.

Список литературы:

1. Википедия [Электронный ресурс] // Электронная энциклопедия. - URL: http://ru.wikipedia.org/wiki
2. Долгалев С. Что такое Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс] // Бухгалтерия.ру: сайт. URL: http://www.buhgalteria.ru/article/1211 (дата обращения: 03.03.2012)
3. Каланов А. Н. Особенности определения выручки для целей трансформации // журнал «МСФО. Практика применения» № 3 — 2007 [Электронный

ресурс]. URL: http://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/170322.html (дата обращения: 12.03.2012)

4. Канбекова Э. А. Введение МСФО в России [Электронный ресурс] // Audit-it: сайт. URL: http://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/412671.html (дата обращения: 03.03.2012)
5. Международные стандарты учёта и финансовой деятельности [Электронный ресурс] // Учебно-образовательный портал. URL: http://www.mylect.ru/economic/audit/296-auditlect.html?showall=1 (дата обращения: 10.03.2012)
6. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) [Электронный ресурс] // Аудит и консалтинг: сайт. — URL :http://www.as-audit.ru/consulting/book_keeper/ megdsfo/ msfo/ (дата обращения: 03.03.2012)
7. МСФО 18 "Выручка" и ПБУ 9/99 "Доходы организации" [Электронный ресурс] // Снежана Манько: персональный сайт. URL: http://www.snezhana.ru/msfo_16/ (дата обращения: 28.02.2012)
8. Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm (дата обращения: 29.03.2012)
9. Суконкина М. МСФО: основные принципы и различия с российским учетом // Главбух 2007 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=003483 (дата обращения: 28.02.2012)
10. Трубакова Л. МСФО [Электронный ресурс] // Информационное Агентство Финансовый Юрист — 2011. URL: http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=009517 (дата обращения: 03.03.2012)
11. Что такое МСФО? [Электронный ресурс] // МСФО ФМ: сайт. URL: http://www.msfofm.ru/component/content/article/18/112-what-is-iifrs (дата обращения: 10.03.2012)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА БАЗЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ

Ермоленко Инга Дмитриевна
студентка 1 курса, кафедра «Экономика и управление»
Филиал ФГБОУ ВПО СГЭУ, г. Сызрань
E-mail: yermolenko270793@yandex.ru

Тойшева Ольга Анатольевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
Филиал ФГБОУ ВПО СГЭУ, г. Сызрань

Сегодня большинство российских регионов подвержены значительным изменениям в области социально-экономического развития, эти изменения во многом зависят от развития и эффективного управления промышленным производством, которые расположены на территории индустриальных городов.

Особые экономические зоны — основное звено всей рыночной экономики страны. И именно поэтому в последнее время государство уделяет большое внимание их развитию и всесторонней поддержки. Сегодня развитие таких зон становится, одной из главных задач областной экономики, потому что именно они формируют основу устойчивого роста, как области, так и региона в целом.

Рассматривая данную проблему, возникает множество вопросов, которые вызваны социально-экономическими интересами населения и частными собственниками градообразующих предприятий, а именно повышение конкурентоспособности региона, создание новых рабочих мест, увеличение объема производства, основанного на применении инновационных технологий и многое другое. Следовательно, более детальное рассмотрение, исследование и разработка методического обеспечения процесса развития и всесторонней поддержки особых экономических зон в регионе, является актуальной научной проблемой [2].

При поддержке партии «Единая Россия» и Правительства Самарской области стартовал проект «Тольятти — фундамент перемен». Где ключевым является инновационный экономический проект: Особая Экономическая Зона «Тольятти» [1].

В России системное развитие особых экономических зон началось в 2005 году, с момента принятия Федерального закона об ОЭЗ 22.07.2005 г. Особая экономическая зона — это ограниченная территория с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных и/или иностранных предпринимателей.

Главные цели создания таких зон:

- решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач,
- создание новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала, что позволит найти место работы, не выезжая за пределы области,
- апробация новых методов менеджмента и организации труда,
- развитие экспортной базы,
- импортозамещение,

Основные составляющие социально-экономического развития Самарской области можно разделить на три блока:

1. блок объединяет базовый ресурсный потенциалов территории, который включает:

- природно-ресурсный потенциал, характеризующий возможности развития региона за счет рационального использования его земельных, минерально-сырьевых, лесных, водных, рекреационных и иных ресурсов;
- экономико-географический потенциал, характеризующий резервы развития региона путем эффективного использования его транспортно-географического положения;
- демографический потенциал, характеризующий возможности улучшения качества населения региона.

2. блок, обеспечивающий потенциал социально-экономического развития региона объединяет локальные потенциалы, которые призваны способствовать реализации базовых ресурсных потенциалов. В их состав входят: трудовой потенциал, характеризующий возможности развития региона за счет

подготовки и рационального использования кадров (определяется образовательным, квалификационным, профессиональным составом кадров, занятостью их в разрезе отраслей и сфер хозяйства, форм собственности, специальностей и т.п.);

- материально-технический потенциал, характеризующий возможности развития региона на основе эффективного использования всех структурных составляющих его производственного комплекса (определяется структурой и объемом производства, величиной и эффективностью использования производственных фондов, состоянием развития инфраструктуры и т.п.);
- научно-инновационный потенциал, характеризующий возможности региона в сфере повышения конкурентоспособности продукции, работ, услуг на основе рационального использования достижений научно-технического прогресса;
- социально-инфраструктурный потенциал, характеризующий резервы региона в сфере улучшения медицинского, бытового, культурного, транспортного и т.п. обеспечения;
- бюджетный потенциал, характеризующий возможности региона в увеличении доходной части бюджета;
- инвестиционный потенциал, характеризующий возможности региона в привлечении и использовании средств отечественных и зарубежных инвесторов, предпринимателей, населения для решения территориальных проблем;
- экспортно-импортный потенциал, характеризующий возможности региона в повышении эффективности его внешнеэкономической деятельности.

3. блок — это блок потенциалов готовности региона к социально-экономическим преобразованиям, который может включать, например:

- потенциал социально-психологической готовности (населения, властных структур) к проведению на территории региона намечаемых социально-экономических преобразований;
- потенциал нормативно-правовой готовности, характеризующий степень полноты правовой и нормативной базы;

- потенциал научно-методической готовности, характеризующий степень разработки научных и методических материалов, необходимых для реализации намеченных социально-экономических преобразований и т.п.

Финансово-экономический кризис внес свои «коррективы» в намеченный план социально-экономического развития Самарской области. Но любой план подлежит периодической корректировке, но во время кризиса корректировке подлежат не основные направления развития области, а сроки и объемы их реализации. Естественно, что план деятельности областной администрации в условиях кризиса не может разрабатываться в отрыве от аналогичных мер, принимаемых на региональном и общегосударственном уровнях. В связи с этим Областной администрацией принимались соответствующие решения, которые способствовали поддержанию промышленного, инновационного и инвестиционного потенциала области, а именно эти составляющие составляют основу социального и экономического развития области.

На сегодняшний день, согласно рейтингу по основным макроэкономическим показателям социально-экономического развития среди регионов Приволжского федерального округа в 2011 году по сравнению с 2010 годом, Самарская область сохранила лидерство по темпам роста производства в обрабатывающей промышленности, улучшила позиции по темпам роста промышленного производства и строительных работ [1].

Рост интереса иностранных инвесторов к самарской области в 2012 году объясняется реализацией крупного инвестиционного проекта. Особое влияние на увеличение притока иностранных инвестиций окажет реализация проекта создания особой экономической зоны промышленно-производственного типа на территории муниципального района Ставропольский.

Эффект получат все территории, предприятия которых будут вовлечены в этот масштабный проект.

Социально-экономическое развитие области на прямую зависят от федеральных и внебюджетных средств, которые вкладываются в развитие территорий. В процессе строительства ОЭЗ Самарская область получит из

Федерального бюджета — 7,2 млрд. рублей из Внебюджетных источников — 5,6 млрд рублей [1].

На сегодняшний день Самарской области тесно сотрудничает с зарубежными странами, но в процессе развития ОЭЗ связи, безусловно, будут расширяться за счет того, что:

- ОЭЗ имеет очень удачное территориальное расположение (железнодорожная магистраль, федеральная трасса, речной порт, международный аэропорт);
- ОЭЗ расположена в крупно населенном районе, что обеспечит, потребительный рынок. В радиусе 1000 км от ОЭЗ расположены города милионики, так как: Москва, Екатеринбург, Челябинск, Волгоград.

Важным моментом для иностранных инвесторов будет являться снижение налога на прибыль с 20 % до 13,5 %, свободный режим таможенной зоны, НДС — 0 %. Все это позволит больше привлекать инвестиций, и расширять международную торговлю. Инвесторы получают созданную за счет средств государственного бюджета инфраструктуру для развития бизнеса, что позволяет снизить издержки на создание нового производства.

Цели создания ОЭЗ с точки зрения инвесторов:

- использование более дешёвой рабочей силы
- снижение административных барьеров
- развитие территории
- приближение производства к потребителю.

Важной составляющей социально-экономического развития области является обеспечение рабочими местами трудоспособного населения. В г. Тольятти этот вопрос стоит особо остро, потому что он является моногородом, где большая часть населения работает на ОАО «АВТОВАЗ».

Не менее актуальной проблемой в Самарской области является поиск работы выпускников ВУЗов и среднеспециальных учебных учреждений. С целью трудоустройства большое количество молодежи вынуждено уезжать из Самарской области в другие области и города нашей страны. ОЭЗ позволит

исправить сложившуюся ситуацию, динамичное развитие ОЭЗ не возможно без квалифицированных кадров. Положительным моментом будет являться тот факт, что ОЭЗ будет нуждаться в широком спектре специалистов, что поможет решить вопрос снижения безработицы не только у выпускников ВУЗов, профессионально технических училищ, но и тех, кто остался без работы, но имеют желание работать.

Создание ОЭЗ позволит решить практически все составляющие социально-экономического развития Самарской области.

Прогнозируя социально-экономическое развитие Самарской области в связи с разработкой проекта и дальнейшем его внедрении и использовании отметим, что на наш взгляд условно можно разделить на два варианта, каждый из которых имеет свои преимущества. Отличия вариантов состоит в различной интенсивности реализации мер, принимаемых органами власти по ускорению экономического роста, стимулированию инвестиционной активности, усилению инновационного характера экономики и ее диверсификации, повышению конкурентоспособности экономики области.

Первый вариант (консервативный) предусматривает развитие экономики области в условиях умеренных темпов роста базовых секторов экономики, невысокого инвестиционного и потребительского спроса.

Второй вариант (умеренно-оптимистичный) ориентирован на реализацию активной государственной политики, направленной на улучшение инвестиционного климата, повышение конкурентоспособности и эффективности бизнеса, стимулирование модернизации экономики, а также на повышение эффективности расходов областного бюджета.

В прогнозном периоде определяющее воздействие на социально-экономическое развитие Самарской области будут оказывать следующие внешние факторы: состояние мировой и российской экономики, ценовая политика на мировых рынках, налоговые условия, таможенно-тарифная политика, параметры инфляции, динамика обменного курса рубля и др.

Список литературы

1. Особая экономическая зона Тольятти. Электронный ресурс - http://oeztlt.ru/ru/page/40/
2. Сидоренко Ю. Особые экономические зоны в России: результаты и перспективы / Сидоренко Ю., Клепиков А. // Пробл. теории и практики управл. — 2010. — N 3. — С. 8—13.

РИСКИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ СНИЖЕНИЮ

Жданова Юлия Викторовна
студент, экономический факультет ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: julek256.91@mail.ru

Осауленко Лилия Анатольевна
студент, экономический факультет ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: lilybnnb@mail.ru

Кузнецов Сергей Александрович
научный руководитель, ассистент кафедры экономики и финансов, ВГЛТА, г. Воронеж

В условиях мирового финансового кризиса во всех банковских системах повышенную актуальность приобретает проблема совершенствования управления рисками в сфере денежно-кредитных отношений и мероприятий по их снижению.

Банковский риск представляет собой вероятность наступления для кредитной организации убытков и (или) ухудшения ликвидности ее активов. Причины банковских рисков весьма разнообразны. Они могут быть внутренними или внешними либо теми и другими одновременно. Риск может появиться по причине возможного развития неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами в самой структуре кредитной организации (неэффективная структура пассивов, активов, собственного капитала банка; неэффективная политика и стратегия, выработанные руководством банка; недостаточная квалификация сотрудников банка; текучесть кадров; неудовлетворительное обеспечение финансовой, информационной и иной безопасности банка; сбои в технологии

осуществления банковский операций и др.). К внешним причинам относятся разнообразные факторы, присущие экономике, политике, праву и рынкам; стихийные бедствия, а также грабежи, аварии, пожары.

Так как невозможно полностью избежать рисков, то ими можно и нужно сознательно управлять, принимая во внимание то, что все виды рисков взаимосвязаны и их уровень постоянно изменяется.

В целом банковская деятельность характеризуется высокой рискованностью. Банки имеют много клиентов, партнеров, заемщиков, финансовое состояние которых непосредственно влияет на их положение. Деятельность банка очень разнообразна и включает операции с наличными средствами, выпуск и покупку ценных бумаг, кредитные операции, факторинг, лизинг и т. д. Осуществление каждой банковской операции связано с возможностью реализации нескольких рисков.

Так как банк осуществляет и активные и пассивные операции одновременно, то возникают дополнительные риски. Это обуславливает поиск особых подходов к ограничению их влияния. В большинстве стран мира именно банковская система подлежит жесткому регулированию со стороны государства и специальных органов надзора.

Несмотря на то, что банковская деятельность сопровождается многочисленными рисками, именно банки призваны олицетворять надежность и безопасность. Так как банкиры работают в основном с чужими деньгами, то должны стараться снизить рискованность своей деятельности даже больше, чем другие предприниматели. Следовательно, управление рисками рассматривается как одна из важных направлений финансового менеджмента в банке [1, с. 52].

Рассмотрим классификацию банковских рисков.

Учитывая, что примерно 20 % суммарных активов банков приходится на кредитование, становится ясно, что одной из основных проблем банков является существование кредитных рисков и их тенденция к росту.

Кредитный риск — это риск возникновения у банка убытков вследствие неисполнения, неполного или несвоевременного исполнения должником

финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора. Причины кредитного риска разнообразны. Это могут быть неблагоприятные изменения в экономической системе страны, региона; кризисные ситуации в отраслях экономики, которые ведут к снижению деловой активности заемщиков; неспособность заемщика достичь запланированного финансового результата в связи с произошедшими изменениями в политической, социальной, экономической или деловой сферах; изменения в рыночной стоимости; потеря качества обеспечения; недобросовестность заемщика, злоупотребление в использовании кредита и др.

Снизить вероятность наступления кредитного риска можно с помощью эффективной консервативной политики управления кредитованием; установления максимального размера риска на одного заемщика; скурпулезной процедуры утверждения каждого кредита; систематического наблюдения и контроля за рисками со стороны руководства; эффективного обеспечения или страхования кредитов [3, с. 35].

Рыночный риск связан с колебаниями цен на четырех экономических рынках: рынке долговых бумаг, рынке акций, товарном и валютном рынке, т. е на тех рынках, которые чувствительны к изменению процентных ставок. Рыночный риск — риск возникновения у банка убытков из-за неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов банка, а также курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов. Он относится к спекулятивному риску, который состоит в том, что движение цен может привести к прибыли или убытку. Для уменьшения степени данного риска банки проводят переоценку портфелей, которая отражает изменение стоимости активов в зависимости от движения рыночных цен — это важная мера по защите банковского капитала. Рыночный риск подразделяется на фондовый, валютный и процентный риски.

Фондовые риски оказывают влияние на рыночную стоимость активов банковской организации, существенно влияющую на показатели успешной банковской деятельности.

Валютные риски могут быть вызваны резким колебанием курса денежной единицы. Снижение валютного риска возможно с помощью страхования данного вида рисков, а также путем заключения одновременно с кредитным договором форвардного контракта на покупку необходимой суммы на срок, аналогичный сроку кредита.

Процентные риски могут привести к потерям при изменении процентной ставки банковской организации. Существуют такие способы, которые помогают управлять этим видом риска. К ним относятся: возможность пересмотра процентной ставки по кредиту, которая формируется в зависимости от рыночной ставки, контроль за сроками возврата размещенных средств, а также за сроками погашения заемных; купля-продажа опционов, фьючерсов и т. д. [2, с. 351].

В настоящее время важную роль играют операционные риски. Они представляют собой опасность, которая возникает в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности банковской организации. Она возникает при несоблюдении требований законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими банковской организации и иными лицами. Также учитывается недостаточность функциональных возможностей технологических, информационных и других систем, которые применяются банковской организацией. Все банки подвергаются операционному риску в различной степени, поэтому сегодня им предлагается множество видов страхования, которые ориентированы на защиту от данных рисков.

Риск ликвидности представляет собой риск возникновения убытков из-за того, что банковская организация не может обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Он возникает тогда, когда банк не может выполнить свои обязательства в случае недостаточности средств в

определенный момент времени. Тогда банку необходимо иметь некоторый запас ликвидности при случае неожиданных изменений в балансе.

Страновой риск — это риск, связанный с политическими, социальными и экономическими условиями страны заемщика. Одним из составляющих этого вида риска является «риск не перевода средств», то есть, когда обязательства заемщика не выражены в его национальной валюте. Валюта обязательства может быть недоступна заемщику при независимости его финансового состояния. Примером странового риска является инфляционный риск [1, с. 53].

Следующей ступенью в классификации банковских рисков является правовой риск. Он возникает у банковской организации при несоблюдении требований правовых нормативных актов и заключенных договоров; если допускаются правовые ошибки при осуществлении деятельности, а также при несовершенстве правовой системы.

Стратегический риск связан с ошибками, которые допущены при принятии решений. Они определяют стратегию деятельности и развития банковской организации и выражаются в недостаточном учете возможных опасностей, угрожающих деятельности банковской организации. Стратегический риск возникает при неправильном или недостаточном обоснованном определении перспективных направлений деятельности; отсутствии или обеспечении в неполном объеме необходимых ресурсов и организационных мер, которые обеспечивают достижение стратегических целей деятельности банковских организаций.

Современное формирование банковской системы России сопровождается высоким ростом числа преступлений и повышенной степенью "криминального" риска работников банков.

В настоящее время можно выделить следующие основные методы по регулированию банковских рисков:

- избежание риска, т.е. простое уклонение от управленческого решения, которое непременно связанно с риском;
- удержание риска, т. е. оставление риска на ответственности инвестора;

- передача риска. Она подразумевает передачу ответственности инвестором какому-то лицу. Например, страховому обществу;
- самострахование — создание резервов, которые компенсируют последствия ситуаций, связанных с риском. Они позволяют банкам сгладить результаты, полученные при неудачной кредитной политике, не оказывая большого воздействия на стабильность банка.
- диверсификацию следует понимать, как снижение рисков за счет возможности компенсаций убытков в одной из сфер деятельности предприятия и прибыли в другой. Она активно используется на финансовых рынках. Этот метод является основой для управления портфельными инвестициями. Портфели, которые состоят из рисковых финансовых активов, могут быть сформированы так, что совокупный уровень риска этого портфеля окажется меньше риска любого отдельного финансового актива, который входит в него.
- метод лимитирования представляет собой установление предельных сумм продажи, расходов, кредита и т. д. Его применяют при эффективном контроле уровня убытков.
- хеджирование предполагает страхование ценовых потерь на физическом рынке по отношению к опционному или фьючерсному рынку. Данный метод заключается в том, что в каждый момент времени соучастник рынка занимает кардинально противоположные позиции на физическом и фьючерсном рынке, на опционном и реальном рынке, на фьючерсном и опционном рынке. Цены, направленные на один и тот же актив на этих парах рынков совпадают. Хеджеры помогают снизить неблагоприятное воздействие уровня процентных ставок или валютных курсов при открытии позиций в сторону, противоположную имеющихся позиций на рынке операций с немедленной поставкой. Спекулянты обеспечивают ликвидность рынка, тем самым позволяя хеджерам осуществлять страхование своих операций без каких-либо сложностей. Хеджирование — наиболее эффективный метод регулирования и снижения банковских рисков, действующий в современном мире при развитии рыночных отношений [4, с. 13].

Также существует пять основных методов снижения кредитного риска:

- оценка кредитоспособности;
- страхование кредитов;
- уменьшение размеров кредитов, которые выдаются одному заемщику;
- привлечение достаточного обеспечения;
- выдача дисконтных ссуд.

К методам снижения процентного риска относятся страхование процентного риска, то есть полная передача риска страховой организации; выдача кредитов с плавающей процентной ставкой, которая позволяет банку соответственно изменять размер процентной ставки по выданному кредиту для снижения инфляционного риска и колебаний рыночной процентной ставки; срочные соглашения; процентные фьючерсные контракты; процентные опционы.

Существуют три наиболее распространенных метода снижения рыночного риска в банковской системе. К ним относятся: фондовые опционы, диверсификация инвестиционного портфеля банка, использование фьючерсных контрактов на куплю-продажу ценных бумаг.

Также можно использовать следующие приемы для регулирования и снижения валютного риска:

- выдача ссуды в одной валюте при условии погашения в другой;
- форвардные валютные контракты, которые предполагают заключение срочных контрактов между банком и клиентом о купле-продаже иностранной валюты по цене форвардного обменного курса;
- валютные свопы — это соглашение между сторонами об обмене сериями платежей в разных валютах в будущем;
- валютные фьючерсные контракты;
- валютные опционы;
- ускорение или задержка платежей, применяемая при осуществлении операций с иностранной валютой;
- диверсификация средств банка в иностранной валюте и др. [5, с. 72].

Таким образом, банки в своей деятельности сталкиваются с различными видами риска, отличающимися между собой по месту и времени возникновения, влиянию на деятельность банка. Поэтому рассматривать риски необходимо в совокупности. Это затрудняет выбор мероприятий по регулированию и снижению, оптимизации уровня конкретного риска, а значит, применять методы необходимо с учетом всех рисков деятельности конкретной банковской организации.

Список литературы:

1. Жиянов Ш. Э. Современные риски в банковской деятельности // Актуальные проблемы современной науки. — 2010. — № 3. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://elibrary.ru/download/63221566.pdf — С. 52—54.
2. Жуков Е. Ф. Банки и банковские операции: учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, 2011. — 471 с.
3. Краснов Л. А. О типичных банковских рисках // Вестник Банка России. - 2011. — № 4. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://elibrary.ru/download/46931588.pdf — С. 35—38.
4. Поморина М. А. Управление рисками как составная часть процесса управления активами и пассивами банка // Банковское дело. — 2010. — № 3. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://elibrary.ru/download/61253612.pdf — С. 12—17.
5. Сафиуллин Н. З. Управление банковскими рисками // Вестник КГТУ им. Туполева А. Н. — 2009. — № 3. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://elibrary.ru/download/60212685.pdf — С. 71—76.

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Животягина Наталия Александровна
студент, экономический факультет, ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: tyska-91@mail.ru

Концелидзе Нана Александровна
студент, экономический факультет, ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: nkoncelidze@mail.ru

Кузнецов Сергей Александрович
научный руководитель, ассистент кафедры экономики и финансов, ВГЛТА
г. Воронеж

В настоящее время инновации — это одно из явлений, которые определяют экономический рост, структурные сдвиги и развитие. Можно сказать, что инновации стали сутью современного развития во всех сферах экономики, включая банковское дело.

Инновационный процесс, связанный с созданием, освоением и распространением инноваций, охватывает все стороны деятельности банка: от разработки концепции до ее практической реализации.

Рассмотрим применяемые на российском рынке банковские инновации:

1. home banking — т.е. банковское обслуживание клиентов на рабочем месте или на дому;

2. форфейтинговые операции банков;

3. форвардный опцион;

4. операции «своп»;

5. операции по сочетанию контокоррента с овердрафтом.

1. Home banking. Осуществление банковских операций на дому считается самостоятельной формой банковских услуг населению и основано на применении электронной техники. Все необходимое оборудование пользователи приобретают самостоятельно, а основные задачи банка при этом заключаются в предоставлении клиенту технической и методической поддержки при установке системы, начальном обучении, обновление

программного обеспечения и сопровождении клиента в процессе дальнейшей работы. Такие системы позволяют клиенту использовать экран монитора, телевизора или персонального компьютера для подключения к банковскому компьютеру. В этом случае банковские операции могут осуществляться круглосуточно 7 дней в неделю без перерывов и выходных. Использование данной системы дает возможность управлять текущим счетом, вкладом, расчетами клиента с бюджетом, а также счетами платежей и сбережений, позволяют создавать и отправлять в банк платёжные документы любых типов. Для обеспечения безопасности в системах «Клиент-Банк» используются различные системы шифрования. [4, с. 15]

Ключевая проблема развития и совершенствования банковских операций на дому — это модернизация систем телекоммуникации, усложнение которых неизбежно.

В недалеком будущем банковское обслуживание такого типа превратится в основную форму розничных банковских услуг. Так считает большинство специалистов банковской сферы. К плюсам банковского обслуживания на дому можно отнести то, что оно обеспечит объединение всех банковских услуг в единую систему банковских видеоуслуг на дому. Дом станет тем рабочим местом, где будет аккумулироваться вся информация, необходимая для работы. [5, с. 62] Компьютеры будут установлены и в машинах также в целях экономии рабочего времени. Предполагается, что в результате нововведений снизятся накладные расходы компаний, повысится производительность труда, возрастут доходы и рентабельность.

2. Форфейтинговые операции. Одним из самых альтернативных подходов в финансировании международной торговли является форфейтирование.

Форфейтинг представляет собой покупку долга, выраженного как переводной или простой вексель, у кредитора на безоборотной основе. Это значит, что покупатель долга, то есть форфейтер, принимает на себя обязательства об отказе (форфейтинге) от права на обращение требования к кредитору. Оборотное обязательство (вексель) продается со скидкой.

Форфейтинга применяется при осуществлении двух видов сделок:

- финансовых — с целью быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;
- экспортных — для осуществления поступления наличных денег экспортеру, который предоставил кредит иностранному покуптелю.

Главными оборотными документами, которые используются в качестве форфейтинговых инструментов, выступают векселя. Но объектом форфейтинга могут стать также и другие ценные бумаги. При этом важно, чтобы эти бумаги были «чистыми», то есть содержали только абстрактное обязательство. [3, с. 58].

Сейчас одним из главных центров форфейтинга является Лондон, так как экспорт многих европейских стран давно финансируется именно оттуда. Довольно значительная часть форфейтингового бизнеса сконцентрирована также в Германии и Швейцарии, где он развивается большими темпами, так как является достаточно привлекательной формой среднесрочного финансирования. К достоинствам форфейтинга можно отнести тот факт, что форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией. Вместе с этим, его привлекательность возрастает в связи с отказом некоторых стран от фиксированных процентных ставок, недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и другими обстоятельствами.

Срок форфейтирования может составлять от 180 дней до 5 лет, а в некоторых случаях — до 7 лет. Договоры на форфейтирование заключаются преимущественно в евро, швейцарских франках или долларах, потому как при менее ходовых на рынках валютах форфейтер будет испытывать трудности с рефинансированием.

Финансирование в процессе осуществления форфейтинговых операций дает экспортеру ряд преимуществ:

- исключается валютный риск с момента купли требований форфейтером, а также все прочие риски;

- операция поставки с предоставлением отодвинутого срока платежа превращается в операцию за наличный расчет;
- форфейтинговое финансирование осуществляется на основе фиксированной процентной ставки. То есть, существует четкая основа для калькуляции за счет отсутствия плавающих процентных ставок, которые имеют место при других видах кредитования;
- простота документации и быстрота ее оформления;
- форфейтер получает больший доход, чем при операции по кредитованию. [2, с. 87].

3. Форвардный опцион. Форвардный опцион (option) представляет собой контракт, заключенный между двумя контрагентами, один из которых выписывает опцион и продает его, а другой покупает и получает право в течение определенного срока либо купить по фиксированной цене иностранную валюту у продавца опциона, либо продать ему определенную сумму валюты. Особенность опциона в том, что в сделке купли-продажи покупатель приобретает не саму иностранную валюту, а только право на ее приобретение. При этом покупатель опциона выплачивает продавцу с так называемые комиссионные в виде премии. Продавец контракта принимает на себя определенные обязанности в зависимости от условий опциона, а покупатель опциона получает право купить или продать валюту.

Каждый опцион имеет цену исполнения, то есть фиксируемую в договоре цену, по которой опцион может быть реализован. Операции с опционами осуществляются либо в целях получения прибыли, либо для хеджирования риска, то есть его страхования. Степень выигрыша или проигрыша во многом определяется типом опциона. [6, с. 213].

В зависимости от вида операции различают опцион на продажу (put) и на покупку (call), а исходя из принципа исполнения — американский и европейский. При американском варианте покупатель опциона может реализовать свое право в течение определенного времени, а при европейском — только в определенную дату, строго зафиксированную в контракте.

4. Операции «своп». «Своп» (swap) — это совершение валютной операции по обмену между субъектами обязательствами или активами. Положительная сторона операции «своп», в том что они почти устраняют валютный риск.

Выделяют следующую классификацию своп по признакам:

- обмен фиксированных курсов на плавающие , такие сделки называют валютные «своп»,
- фиксированная процентная ставка против плавающей или наоборот — такие операции называют процентные «свопы»,
- «свопы» с нетто-платежом одной стороны в пользу другой при заключении контракта называют дифференциальные «свопы»,
- любые комбинации из вышесказанных разновидностей называют валютно-процентные «свопы».

Благодаря этим факторам операции «своп» нашли широкое распространение в мировой практике. Эти операции начали свое развитие с 1980-х гг. и они продолжаются до настоящего времени. Российские коммерческие банки осваивают новые для них финансовые операции, в них также входят и операции «своп».

5. Операции по сочетанию контокоррента с овердрафтом.

Контокоррента — это единый счет, на нем фиксируются все операции банка с клиентом. Он сочетает в себе ссудный счет с текущим и может иметь как дебетовое, так и кредитовое сальдо. [1, с. 69].

Содержание операции по сочетанию контокоррента с овердрафтом состоит в их совместном использовании при денежных платежах, особенно при валютных расчетах. Когда денежные средства (в том числе валюта) поступают на счет владельца раньше наступления срока платежа по заключенным контрактам, то они зачисляются на контокоррентный счет. Если срок платежа наступает раньше срока поступления денег, то инвестор использует овердрафт банка. Возврат кредита банку по овердрафту и процентов по нему будет произведен в момент поступления денег на счет владельца.

На российском финансовом рынке появляются новые банковские продукты и операции, они обусловлены следующими причинами:

- стремлением обойти конкурентов и активным движением предпринимательской мысли;
- время от времени возникающим кризисом в банковской сфере, это является мотивом для укрепления финансовой устойчивости и усилению финансовой мысли банка;
- информацией о банковских нововведениях за рубежом.

В наше время, в условиях развития и становления финансового рынка, меняется и сама структура банковской системы. В России одна из важнейших задач экономической реформы — это создание устойчивой и эффективной банковской инфраструктуры .Можно сказать, что у всех банковских инноваций есть свой жизненный цикл, т.е. это определенный период времени, в течении которого инновация имеет жизненную силу на рынке и приносит банку доход. Цикл инновации включает в себя:

- выход на рынок;
- развитие рынка;
- стабилизация рынка;
- уменьшение рынка;
- подъем рынка;
- падение рынка.

Список литературы

1. Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук [Текст]: межвуз. сб. науч. тр. Вып. 42 / редкол.: Пащенко М. Я., Макаренко П. В., Коновалова А. Н.; под. ред. Пащенко М. Я., Макаренко П. В.; Фед. агентство по образованию, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Воронеж. гос. лесотехн. акад.". — Воронеж, 2008. — 121 с.
2. Варламова Т. П. Деньги, кредит, банки [Текст]: учеб. пособие : [рек. студентам, обучающимся по специальности 060400 — «Финансы и кредит», 060500 — «Бухгалт. учет, анализ и аудит», 060600 — «Мировая экономика»

и др. экон. и упр. специальностям] / Варламова Т. П., Ермасова Н. Б., Варламова М. А. — М. : РИОР, 2008. — 128 с.
3. Информационные системы в экономике [Текст] : доп. М-во образования и науки Рос. Федерации в качестве учеб. для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", «Бухгалт. учет, анализ и аудит» : рек. УМЦ «Проф. Учебник» в качестве учеб. для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по специальностям экономики и упр (060000) / Титоренко Г. А., Одинцов Б. Е., Брага В. В., Евсюков В. В., Суворова В. И., Росс Г. В. [и др.]; под ред. Титоренко Г. А.. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ, 2009. — 463 с.
4. Кузнецова В. В. Банковское дело [Текст] : практикум : рек. УМО по образованию в обл. финансов, учета и мировой экономики в качестве учеб. пособия для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» /Кузнецова В. В., Ларина О. И. — М. : КНОРУС, 2009. — 264 с.
5. Международные финансы [Текст] : учеб. пособие для иностр. студентов, обучающихся по совместному образоват. проекту / Яковлева Е. А., Безрукова Т. Л., Животягина Н. И., Чжаося Цзян; Фед. агентство по образованию, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Воронеж. гос. лесотехн. акад.» . — Воронеж, 2009. — 120 с.
6. Павлов П. В. Финансовое право [Текст] : доп. УМО по образованию в обл. финансов, учета и мировой экономики в качестве учеб. пособия для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / Павлов П. В.. — 5-е изд., испр. и доп. — М. : Омега-Л, 2011. — 300 с.

УПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЕМ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Журавлева Милона Дмитриевна
студент 5 курса, кафедры экономики ТУСУР, г. Томск
E-mail: Milona-89@mail.ru

Черская Регина Васильевна
научный руководитель, старший преподаватель ТУСУР, г. Томск

Составляющими бухгалтерского баланса организации являются кредиторская и дебиторская задолженность, появляются они при несовпадении даты платежей по обязательствам с датой их появления. Размеры балансовых остатков кредиторской и дебиторской задолженности и период оборачиваемости каждой из них, оказывают влияние на финансовое состояние организации.

Все же балансовые остатки кредиторской и дебиторской задолженности могут быть лишь начальной точкой для изучения вопроса о влиянии на финансовое состояние расчетов с кредиторами и дебиторами. Возможным фактором обеспечения высокой планки коэффициента общей ликвидности может быть, если кредиторская задолженность меньше дебиторской. Так же это может говорить о более медленной оборачиваемости дебиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью кредиторской задолженности. В этом случае, через более длительное время, чем время, когда предприятию очень нужны денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам, долги дебиторов становятся денежными средствами. Так возникает недостаток денежных средств в обороте и можно сделать вывод, что необходимо привлекать дополнительные источники финансирования. Так же дополнительные источники финансирования могут принимать вид либо кредитов банка, либо просроченной кредиторской задолженности [1, с. 152].

Следовательно, можно оценить как влияют на финансовое состояние организации балансовые остатки кредиторской и дебиторской задолженности. Нужно учитывать коэффициент общей ликвидности, то есть уровень платежеспособности организации, а так же следить за соответствием частоты трансформации дебиторской задолженности в денежные средства и частоты погашения кредиторской задолженности.

Для обнуления всех видов кредиторской задолженности является выручка от продаж. От выручки зависит, погасит ли организация свои долги перед кредиторами. Большая часть дебиторской задолженности формируется как долги покупателей. Нужно установить с покупателями договорные отношения, которые смогут обеспечить достаточное и своевременное поступление средств для дальнейшего осуществления платежей кредиторам.

Для того чтобы успешно управлять движением кредиторской задолженности нужно, чтобы договорные отношения с поставщиками были правильно построены. Должны быть установлены сроки и размеры платежей

организации последними в зависимость от поступления денежных средств от покупателей [2, с. 240].

Отсюда следует, что речь идет о совместном управлении движения как кредиторской, а так же дебиторской задолженности. Для применения на практике такого управления нужно иметь подлинную информацию о состоянии кредиторской и дебиторской задолженности, а так же информацию об их оборачиваемости, здесь говорится об оценке движения кредиторской и дебиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в качестве первоначальных данных для данной оценки должны быть приняты долги, которые относятся именно к этому периоду. Другими словами, из балансовых остатков кредиторской и дебиторской задолженности надо убрать долгосрочную и просроченную, то есть нужно убрать те долги, трансформация которых в денежные средства относятся к иным временным периодам, кредиторская и дебиторская задолженность, которая останется после этого и будет являться опорой для оценки частоты поступления долгов покупателей, ее должно быть достаточно для погашения кредиторской задолженности, а также балансовых остатков кредиторской и дебиторской задолженности, но с условием их оборачиваемости в соответствии с установленным порядком расчетов.

Все это помогает ответить на ряд вопросов, обеспечивают ли договорные отношения расчетов с поставщиками и покупателями потребность организации в денежных средствах и является ли уровень платежеспособности достаточным.

Анализ дебиторской задолженности должен выявить, как осуществить расчёты по компенсации материального ущерба, начисленного из за появившихся недостач и хищения ценностей, в том числе и по искам, предъявленным по взысканию через суд, а также суммы, которые присудил суд, но не взыскал. При анализе выявляют, вовремя ли предоставляются документы в судебно-следственные органы для возмещения ущерба. Таким же образом выполняется анализ кредиторской задолженности.

Необходим анализ срока оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, для дальнейшего выявления возможности снижения величины конкретной статьи кредиторской, а так же дебиторской задолженности [3, с. 396].

Для иллюстративной демонстрации воздействия срока оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности на финансовые результаты деятельности организации, есть смысл проанализировать этот показатель в разрезе производственного цикла.

По результатам анализа необходимо определить на сколько срок оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности повышает длительность производственного цикла предприятия.

Оценку степени, а так же оборачиваемости кредиторской задолженности уместно сопоставлять с степенью и оборачиваемостью дебиторской задолженности, так как длительность оборота кредиторской и дебиторской задолженности являются сильными рычагами воздействия на трансформацию продолжительности финансового цикла.

Коэффициент оборачиваемости показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организации, его рост свидетельствует об увеличении скорости оплаты задолженности, а снижение отражает рост покупок в кредит. Длительность оборота отражает средний срок погашения обязательств организацией. Увеличение этого показателя сокращает финансовый цикл, что является положительной тенденцией, однако необходимо своевременно выявлять недопустимые виды кредиторской задолженности (просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.; кредиторская задолженность по претензиям и т.д.), то есть ту задолженность, наличие которой в пассивах организации может привести к финансовым потерям в виде штрафов или неустоек [4, с. 333].

Степень платежеспособности и финансовой устойчивости на предприятии зависит от быстроты оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, которая определяет продуктивность работы организации.

После проведенного анализа оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, можно сделать выводы:

- о целесообразности размера годового оборота средств в расчетах. Если расчетная и платежная системы работают продуктивно, то это ускоряет процесс оборачиваемости денежных средств в расчетах. А так же содействует погашению кредиторской задолженности, так как себестоимости продукции сокращается и притоку других активов предприятия. Когда происходит увеличение числа оборотов, тогда сокращается доля постоянных расходов, которая относится на показатель себестоимости;
- об ускорении оборота на других стадиях производственного процесса и продажи работ, услуг. Если снизится оборачиваемость кредиторской и дебиторской задолженности, то это повлечет за собой ускорение оборота денежных средств, запасов и обязательств предприятия.

В завершение данного анализа можно сделать некоторые выводы. Продуктивное управление дебиторской задолженностью воздействует на ликвидность и на укрепление финансового положения организации, включает анализ объема, оборачиваемости и качества, а так же создание адекватной кредитной политики и эксплуатации форм рефинансирования. Разработав данную политику по управлению дебиторской задолженностью, предприятие старается ее соблюдать.

Принимая во внимание сказанное выше, напрашивается вывод, что эффективное управление дебиторской задолженностью является неизбежным условиям успешной работы организации, потому что оно создает предпосылки для увеличения финансовых возможностей организации и быстрого роста бизнеса.

Кредиторская задолженность так же является источником краткосрочного привлечения средств. Политик предприятия в данном случае должна учитывать возможность их быстрого вовлечения в оборот для рационального вложения в наиболее ликвидные активы, которые будут приносить более высокий доход [5, с. 260].

Главной целью анализа является определение скорости, а так же времени оборачиваемости задолженности и запасов ее ускорения на разных этапах деятельности организации. Состояние расчетной и платежной дисциплины на предприятии оказывает сильное воздействие на ее платежеспособность и финансовую устойчивость.

Дебиторская и кредиторская задолженность — это системы расчетов между организациями являются неизбежными. Всегда есть разрыв во времени платежа, предъявления платежных документов и их оплаты и момента перехода права собственности на товар. Любая организация может испытывать нехватку денежных средств, но все же поставщики готовы отпустить готовую продукцию взаймы и подождать с оплатой. Иногда в подобного вида сделках посредником является банк, который оплачивает все счета покупателя, а взамен получает сумму основного долга, но и процент за овердрафт.

Продажа в кредит, отсрочка платежа, деловая жизнь предприятия при наличии постоянной дебиторской и кредиторской задолженности стали постоянным атрибутом нашего времени и в этом нет ничего плохого при условии, если соблюдена мера, если взаимные долги оправданы и сбалансированы, если ими разумно управляют.

Список литературы:

1. Жилкина А. Н. Управление финансами. Дебиторская задолженность. Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 152 с.
2. Зотов В. П. Финансовый анализ. Учебное пособие. — СПб: Питер, 2010. — 240 с.
3. Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. Учебное пособие. — М.:Эксмо, 2010. — 396 с.
4. Поздняков А. В. Анализ задолженности коммерческих организаций. Учебное пособие. — СПб: Питер, 2010. — 333 с.
5. Стрелов С. И. Расчеты с подотчетными лицами. Учебное пособие. — М.: Эксмо, 2010. — 260 с.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРА-АНАЛИТИКА ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ТОРГОВОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ» Г. АСБЕСТА, СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

Ивлева Светлана Алексеевна
студент 5 курса факультета информатики математики и физики ШГПИ, г. Шадринск
E-mail: eyurovskih@list.ru

Юровских Елена Васильевна
научный руководитель канд. экон. наук., доцент ШГПИ, г. Шадринск

Аннотация. Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную оценку финансового состояния предприятия, его прибыли и убытков, изменения в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом одним из главных моментов является выявление причин обусловивших сложившееся финансовое состояние и изменение. После проведения анализа финансово-экономической деятельности, предлагаются мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия.

Актуальность избранной для исследования темы в настоящее время не вызывает сомнения, так как анализ финансово-экономической деятельности нашего предприятия необходим по причине оценки текущего и перспективного финансового состояния, определения возможности повысить эффективность деятельности предприятия путем принятия рациональной финансовой политики.

Дадим общую характеристику предприятия. Полное наименование общества: Общество с ограниченной ответственностью «Торговое объединение общественного питания» (ООО «ТООП»). Дата регистрации: 25 января 2008 г. Имеются такие сведения как ИНН 6603020978, свидетельство о постановке на налоговый учет: серия 66 № 004806181. Общество зарегистрировано по адресу 624260 г. Асбест, Свердловская область, ул. Горняков, 18. Почтовый адрес Общества: 624261 г. Асбест-1, а/я 40. Учредителем Общества является

ОАО «Ураласбест». Уставной капитал Общества установлен в размере 350 000 рублей и внесен учредителем в 2008 году денежными средствами на расчетный счет. Основным видом деятельности Общества является оказание услуг общественного питания. Дата начала финансово-хозяйственной деятельности Общества 01 мая 2008 года. В состав ООО «Торговое объединение общественного питания» входит 9 столовых, кафе, 2 буфета, магазин кулинарии. Из них 6 столовых закрытого типа, находящихся на территории ОАО «Ураласбест». Кафе, 3 столовых, 2 буфета находятся в черте города.

Во главе предприятия директор, назначенный собранием учредителей Общества. В непосредственном подчинении директора — заместитель директора, главный бухгалтер, товаровед, инженер-технолог, инженер по кадрам, заведующие производством, заведующий складом, начальник гостиничного участка. Численность персонала, состоящего в списочном составе ООО «Торговое объединение общественного питания» по состоянию на 1 января 2012 года составила 107 человек.

Проведем анализ финансово-хозяйственной деятельности общества (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели деятельности общества

	2009 г.	**2010 г.**	**2011 г.**
Выручка (руб.)	39077964	36548809	44075 799
Прибыль (убыток) от продаж (руб.)	2798233	(119652)	1393875
Чистая прибыль (убыток) (руб.)	2136171	(172718)	1055729
Стоимость основных фондов (руб.)	1931836	2484625	2459469
Численность персонала (чел.)	110	113	107
Фонд оплаты труда (руб.)	130519	134 079	126960

Проведем анализ работы бухгалтера-аналитика. Свою практику я проходила в бухгалтерском отделе ООО «Торговое объединение общественного питания», основными задачами которого являются: бухгалтерский учет; планирование и учет исполнения смет расходов Общества; проведение взаиморасчетов с предприятиями, организациями, учреждениями и физическими лицами, сохранностью денежных средств и материальных

ценностей; комплектование ООО «Торговое объединение общественного питания» кадрами: рабочими и служащими.

Во-первых, дадим характеристику бухгалтера-аналитика. Бухгалтеры, наделенные управленческими функциями, называются бухгалтерами-аналитиками (бухгалтерами-менеджерами). В организационной структуре любого предприятия между его отдельными подразделениями возможны линейные и нелинейные (штатные) производственные отношения. Линейные отношения предполагают дачу указаний подчиненным лицам. Главный бухгалтер-аналитик отвечает за работу всей бухгалтерской службы, следовательно, здесь также присутствуют линейные отношения. Нелинейные (штатные) производственные отношения возникают тогда, когда один отдел предоставляет услуги другим отделам (например, отделы кадров, снабжения, проектирования, финансового обеспечения). В этом смысле функции бухгалтера-аналитика также носят штатный характер, так как подчиненная ему бухгалтерская служба консультирует, обслуживает и координирует остальные подразделения предприятия.

Во-вторых, определим трудоемкость конкретной управленческой функции (КУФ) бухгалтера-аналитика.

Каждая функция, задача, работа и процедура имеет три основных параметра: трудоемкость, сложность и стоимость. В своем исследовании рассмотрю только один параметр: трудоемкость работы бухгалтера-аналитика.

Функции бухгалтера-аналитика ООО «ТООП» складываются из планирования, организации, мотивации и контроля.

Планирование. На стадии планирования бухгалтер-аналитик ООО «ТООП» участвует в разработке частных бюджетов предприятия, которые сводятся им в генеральный бюджет. При разработке производственной программы предприятия бухгалтер-аналитик обеспечивает сопряженность в работе отдельных цехов, участков и бригад, предотвращает появление так называемых «узких мест» в производственном процессе ООО «ТООП». Он участвует в оценке предложений по капитальным вложениям, выявляет

наиболее рентабельную продукцию, рекомендует возможные рынки сбыта и оптимальные цены. Бухгалтер-аналитик ООО «ТООП» владеет методами оперативного бухгалтерского учета, финансового анализа и финансового планирования.

По методу Делфи показатель трудоемкости основной управленческой функции планирования (Тп) составил 0,9 (Тп = 0,9).

Организация. Благодаря профессиональной деятельности бухгалтера-аналитика на ООО «ТООП» налаживается обмен информацией и отчетностью между отдельными службами. Он знакомит менеджеров с разработанными для них планами и стоящими перед ними задачи. Своей деятельностью бухгалтер-аналитик ООО «ТООП» влияет на повышение эффективности управления предприятием. Таким образом, бухгалтер-аналитик ООО «ТООП», во-первых, несет ответственность перед руководством за реальность бухгалтерских отчетов подразделений, во-вторых, оказывает помощь управляющим центрами ответственности в планировании и подведении итогов их работы. Поэтому он должен быть независимым и объективным.

Бухгалтер-аналитик ООО «ТООП» должен придерживаться следующих принципов управленческого учета на предприятии:

- принцип непрерывности деятельности предприятия;
- принцип использования единых планово-учетных единиц измерения, который позволяет обеспечить прямую и обратную связь между планированием и учетом;
- принцип преемственности и многократного использования, а это позволяет из минимального количества данных получить максимально необходимое количество информации для управленческих решений;
- принцип полноты и аналитичности означает, что показатели отчетов, должны быть изложены в удобном для анализа виде и не требовать дополнительной аналитической обработки;

• принцип периодичности означает, что информацию следует представлять в сжатые сроки сразу после запроса менеджера, чтобы своевременно принимать правильные решения [1, с. 16].

По методу Делфи [3, с. 10] показатель трудоемкости основной управленческой функции организации (То) составил 0,8 (То = 0,8).

Мотивация. Бюджеты и отчеты об их исполнении, подготовленные бухгалтером-аналитиком ООО «ТООП», стимулируют деятельность персонала предприятия, так как бюджеты содержат плановые показатели, необходимые для исполнения.

По методу Делфи показатель трудоемкости основной управленческой функции мотивации (Тм) составил 0,7 (Тм = 0,7).

Контроль. Этот процесс невозможен без участия бухгалтера-аналитика ООО «ТООП». По окончании отчетного периода он составляет отчеты об исполнении бюджета каждым структурным подразделением ООО «ТООП». При этом выявляются отклонения между фактическими и плановыми показателями, определяются их причины, и разрабатывает мероприятия по их устранению. Отчеты, подготовленные бухгалтером-аналитиком ООО «ТООП», с одной стороны, позволяют объективно оценить деятельность руководителей структурных подразделений ООО «ТООП», а с другой — информируют менеджеров о выполнении плана. Таким образом, бухгалтер-аналитик ООО «ТООП» осуществляет в организации управленческий контроль.

По методу Делфи показатель трудоемкости основной управленческой функции контроля (Тк) составил 1,1 (Тк = 1,1).

Таким образом, трудоемкость конкретной управленческой функции (КУФ) бухгалтера-аналитика может быть определена как совокупность трудоемкости основных управленческих функций (планирования, организации, мотивации и контроля):

Ткфу = Тп + То + Тм + Тк

Ткфу = 0,9 + 0,8 + 0,7 + 1,1 = 3,5

Проведем анализ информационного и программного обеспечения экономической деятельности предприятия.

Расчетным, бухгалтерским и экономическими отделами предприятия используется как текстовая, так и числовая форма подачи, обработки и хранения информации.

Сбор первичной информации осуществляется главным бухгалтером предприятия ООО «ТООП» через бумажные и электронные носители (дискеты, компакт-диски, флеш-накопители) на совещаниях или по сети Интернет, а после передается для работы бухгалтерам и экономистам. Редко возникают ситуации, когда информация поступает оперативно через телефонные коммуникации. Нормативно-справочная и оперативная информация поступает из товарных накладных, исполнительных и судебных листов, ведомостей рабочего времени, ежедневной отчетности, из документов по налогам из пенсионного и социального страхования, из налоговых служб [4, с. 77].

Ввод информации в процессе функционирования осуществляется через бумажные (приказы, постановления, указы), магнитные (диски, дискеты) носители и по сети (телефонной и сети Интернет).

В данном предприятии существуют следующие информационные потоки:

- административно-сетевые (от директора к заместителю директора, от директора к инженерам, от директора к главному бухгалтеру и обратно);
- персонально-индивидуальные (от главного бухгалтера к бухгалтерам, от инженеров к экономистам и обратно);
- системные (от директора к заведующим столовых, кафе, кулинарии, буфетов и обратно);

Постановку задач обработки информации можно сформулировать как создание информационного и программного обеспечения для автоматизации хранения и обработки информации при организации работы ООО «ТООП».

Обработка информации осуществляется через заполнение:

- книги учета продаж и покупок,
- заполнение счетов-фактур,

- расчетных листов работников,
- ведомостей рабочих дней сотрудников,
- журналов систематизации материалов,
- книги протоколов,
- меню,
- приходные и расходные ордера,
- исполнительные и судебные листы и др.

С применением компьютерных информационных систем заполняются все документы предприятия.

Для их разработки существует множество программных средств на предприятии, в частности такие как:

- системы управления базами данных (СУБД) как Microsoft Access входящий в пакет Microsoft Office или Microsoft Visual FoxPro входящий в пакет Microsoft Visual studio;
- электронные таблицы Microsoft Excel;
- текстовые файлы Microsoft Word;
- программа «Баланс 60».

Используемая универсальная экономическая информационная система «Баланс 60», написанная программистом ОАО «Ураласбест» Кожиным А. В., отражает основной объем работ приходится на финансовый учет (на ведение счетов бухгалтерского учета и формирование отчетности), а на ведение управленческого учета (учета затрат на производство приходится меньше времени). Данная программа позволяет рассчитать и распечатать оборотно-шахматный баланс, оборотные ведомости по счетам, баланс предприятия и приложения к нему. Имеется также возможность формировать справки произвольной структуры с помощью встроенного генератора отчетов.

В информационной системе предприятия используется сетевая операционная система — эта операционная система обеспечивает обработку, хранение и передачу данных в информационной сети отделов предприятия. Каждый пользователь может по своему желанию объявить какой-либо ресурс

своего компьютера разделяемым, после чего другие пользователи могут его использовать для своей работы. В данной сети на всех компьютерах сотрудников установлена одна и та же операционная система (ОС Windows XP), которой приданы сетевые функции.

Прикладные программы предприятия ООО «ТООП» предназначены для того, чтобы обеспечить применение вычислительной техники в различных бланках деятельности.

В работе экономического отдела предприятия используются графические редакторы, которые позволяют пользоваться различным наборами стандартных шрифтов, копированием и перемещением фрагментов по страницам экрана и др.

Традиционно сотрудниками этого предприятия используется и Microsoft Word — текстовый процессор, предназначенный для создания, просмотра и редактирования текстовых документов, с локальным применением простейших форм таблично-матричных алгоритмов.

Для выполнения расчетов и дальнейшей обработки числовой информации существуют специальные программы — электронные таблицы. В процессе деятельности специалиста расчетного, бухгалтерского и экономического отделов часто требуется представить результаты работы в виде таблиц, где одна часть полей занята исходными данными, а другая — результатами их вычислений или графического анализа. Характерными для них является большой объем перерабатываемой информации, необходимость многократных расчетов при изменении исходных данных. Автоматизацией подобной рутинной работы занимаются электронные таблицы (например, Microsoft Excel) [2, с. 35].

Предложим мероприятия по улучшению деятельности общества:

1. создание локальной сети и единого информационного сервера внутри предприятия, что систематизирует и упорядочит информационные потоки, обеспечит взаимодействие всех участников процесса сотрудничества;

2. разработка сайта в целях рекламирования продукции предприятия и обратной связи с клиентами для индивидуальных или коллективных заказов, а также возможностью их доставки.

3. улучшение оформления кафе, в частности, установка телевизоров в залах обслуживания кафе, столовых, буфетов; в торговом зале магазина-кулинарии.

4. создание в электронном виде базы данных продуктов для конкретных блюд. Это позволит быстрее составлять в Microsoft Access меню на каждый день и калькуляции блюд, в которых отражаются расход материалов.

Произведем расчет экономической эффективности от внедрения предложенных мероприятий.

По первому мероприятию. Наличие сервера позволит хранить всю месячную, квартальную и годовую отчетность, распоряжения и приказы директора и любую другую информацию, необходимую для деятельности предприятия, позволит сохранять текущую информацию в деятельности работников, в том числе бухгалтера-аналитика.

Вывод. Это мероприятие будет приносить экономическую эффективность предприятию в виде экономического эффекта повышения производительности труда в размере от 3 до 6 % от имеющейся.

По второму мероприятию. Рекламирование продукции предприятия может принести дополнительную выручку в текущем году в размере от 5 % до 18 % от имеющейся; дополнительную выручку в последующие 3 года в размере от 8 % до 23 % от имеющейся.

1. Рассмотрим выручку за последние 3 года. В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

2. Рассчитаем дополнительную выручку в текущем году в размере от 5 % от имеющейся (min): 5 % от 44 075 799 руб. = 2 203 790 руб.

3. Рассчитаем дополнительную выручку в текущем году в размере от 18 % от имеющейся (max): 18 % от 44 075 799 руб. = 7 933 644 руб.

4. Рассчитаем дополнительную выручку в последующие 3 года в размере от 8 % от имеющейся за последних года (min). В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

Средняя выручка за последние 3 года = 39 912 857 руб.

8 % от 39 912 857 = 3 193 029 руб.

5. Рассчитаем дополнительную выручку в последующие 3 года в размере до 23 % от имеющейся за последних года (max). В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

Средняя выручка за последние 3 года = 39 912 857 руб.

23 % от 39 912 857 = 9 179 957 руб.

Наличие обратной связи с клиентами по индивидуальным заказам или коллективным заявкам позволит принимать большее количество заказов и принесет дополнительную выручку в текущем году в размере от 5 % до 8 % от имеющейся; дополнительную выручку в последующие 3 года в размере от 7 % до 11 % от имеющейся

1. Рассмотрим выручку за последние 3 года. В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

2. Рассчитаем дополнительную выручку в текущем году в размере от 5% от имеющейся (min): 5 % от 44 075 799 руб. = 2 203 790 руб.

3. Рассчитаем дополнительную выручку в текущем году в размере от 18% от имеющейся (max): 8 % от 44 075 799 руб. = 3 526 064 руб.

4. Рассчитаем дополнительную выручку в последующие 3 года в размере от 7 % от имеющейся за последних года (min). В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

Средняя выручка за последние 3 года = 39 912 857 руб.

7 % от 39 912 857 = 2 793 900 руб.

5. Рассчитаем дополнительную выручку в последующие 3 года в размере до 11 % от имеющейся за последних года (max). В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

Средняя выручка за последние 3 года = 39 912 857 руб.

11 % от 39 912 857 = 4 390 414 руб.

Вывод. По второму мероприятию будет положительный экономический эффект. Минимальная дополнительная выручка в текущем году в размере 10 % от имеющейся (4 407 580 руб.). Максимальная дополнительная выручка в текущем году в размере 26 % от имеющейся (11 459 707 руб.). Минимальная дополнительная выручка в последующие 3 года в размере от 15 % от имеющейся (5 986 929 руб.). Максимальная дополнительная выручка в последующие 3 года в размере до 34 % от имеющейся (13 570 371 руб.).

По третьему мероприятию. При улучшении оформления кафе, в частности, установки телевизоров в залах обслуживания кафе, столовых, буфетов; в торговом зале магазина-кулинарии, предприятие может ожидать дополнительный приток клиентов и дополнительную выручку в текущем году в размере от 8 % до 15 % от имеющейся; дополнительную выручку в последующие 3 года в размере от 10 % до 18 % от имеющейся.

1. Рассмотрим выручку за последние 3 года .В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г.— 44 075 799 руб.

2. Рассчитаем дополнительную выручку в текущем году в размере от 8% от имеющейся (min): 8 % от 44 075 799 руб. = 3 526 064 руб.

3. Рассчитаем дополнительную выручку в текущем году в размере от 15% от имеющейся (max): 15 % от 44 075 799 руб. = 6 611 370 руб.

4. Рассчитаем дополнительную выручку в последующие 3 года в размере от 10 % от имеющейся за последних года (min). В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

Средняя выручка за последние 3 года = 39 912 857 руб.

10 % от 39 912 857 = 3 991 286 руб.

5. Рассчитаем дополнительную выручку в последующие 3 года в размере до 18 % от имеющейся за последних года (max). В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

Средняя выручка за последние 3 года = 39 912 857 руб.

18 % от 39 912 857 = 7 184 314 руб.

Вывод. По третьему мероприятию будет положительный экономический эффект.

По четвертому мероприятию. Создание в электронном виде базы данных продуктов для конкретных блюд позволит быстрее составлять в Microsoft Access меню на каждый день и калькуляции блюд, в которых отражаются расход материалов.

Предприятие может ожидать в связи с быстрым обслуживанием клиентов дополнительный приток клиентов и дополнительную выручку в текущем году в размере от 3 % до 7 % от имеющейся; дополнительную выручку в последующие 3 года в размере от 5 % до 10 % от имеющейся.

1. Рассмотрим выручку за последние 3 года. В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

2. Рассчитаем дополнительную выручку в текущем году в размере от 3 % от имеющейся (min): 3 % от 44 075 799 руб. = 1 322 274 руб.

3. Рассчитаем дополнительную выручку в текущем году в размере от 7 % от имеющейся (max): 7 % от 44 075 799 руб. = 3 085 306 руб.

4. Рассчитаем дополнительную выручку в последующие 3 года в размере от 5 % от имеющейся за последних года (min). В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

Средняя выручка за последние 3 года = 39 912 857 руб.

5 % от 39 912 857 = 1 992 643 руб.

5. Рассчитаем дополнительную выручку в последующие 3 года в размере до 10 % от имеющейся за последних года (max). В 2009 году она составила 39 077 964 руб., в 2010 г. — 36 584 809 руб., в 2011 г. — 44 075 799 руб.

Средняя выручка за последние 3 года = 39 912 857 руб.

10 % от 39 912 857 = 3 991 286 руб.

Вывод. По четвертому мероприятию будет положительный экономический эффект.

Резюме. Итого экономический эффект по предложенным мероприятиям составит в целом за текущий год в размере от 21 % до 48 % от имеющейся (от

9 255 918 руб. до 21 156 384 руб.); дополнительную выручку в последующие 3 года в размере от 30 % до 62 % от имеющейся (от 11 973 857 руб. до 24 745 971 руб.).

Список литературы:

1. Авдулов П.В., Гойзман Э. И., Кутузов В. А. и др. Экономико—математические методы и модели для руководителя. М.: Экономика, 1998. — 345 с.
2. Агафонов В. А. Анализ стратегий и разработка комплексных программ. М.: Наука, 1997. —241 с.
3. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка, учебное пособие (второе издание). М.: 2007. — 387 с.
4. Математические методы в планировании отраслей и предприятий / Под ред. Попова И. Г.. М.: Экономика, 1997. — 421 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ, СУЩНОСТЬ И РОЛЬ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТРЕНИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ — АО «УРАЛСТРОЙ».

Каипов Ильмутди Хайрутдинович
студент 4 курса факультета информатики математики и физики ШГПИ, г. Шадринск
E-mail: mirexpovt@gmail.ru

Юровских Елена Васильевна
научный руководитель канд.эконом.наук., доцент ШГПИ, г. Шадринск

Цель исследования — обосновать необходимость, раскрыть сущность и показать роль тренинговых мероприятий в современной корпорации — АО «Уралстрой».

Обоснование необходимости тренинговых мероприятий в современной корпорации — АО «Уралстрой». В современной ситуации развития экономики, особенно с использованием достижений науки и техники, остро встает необходимость психологической мотивации работников к максимально продуктивной трудовой деятельности. Одним из основных

направлений этой деятельности являются тренинговые мероприятия. Современной корпорации — АО «Уралстрой» тренинговые мероприятия остро необходимы, так как влияние мирового экономического кризиса оказывает различного рода негативные воздействия на мотивацию к трудовой деятельности и разрешение ситуации возможно только при использовании психологической мотивации работников к максимально продуктивной трудовой деятельности.

Сущность тренинговых мероприятий в современной корпорации — АО «Уралстрой». Сущность тренинговых мероприятий для корпорации проявляется в том, что тренинги, дают возможность формировать коллектив корпорации АО «Уралстрой», максимально подготовленный к плодотворной производственной деятельности. При этом, положительные экономический, психологический и синергетический эффекты могут быть не ежеминутными, а несколько «оттянутыми по времени», так как психологическое воздействие на работников является длительной и тщательно продуманной процедурой.

Сущность тренинговых мероприятий в современной корпорации — АО «Уралстрой» проявляется в их использовании по трем направлениям:

А. упражнения, ориентированные на создание работоспособности групп,

Б. упражнения, направленные на развитие внутригруппового взаимодействия,

В. упражнения, направленные на развитие психологических процессов.

Рассмотрим эти направления более подробно.

А. Упражнения, ориентированные на создание работоспособности групп. Удачно подобранные процедуры, направленные на знакомство и представление участников, позволяют сформировать в группе доверительные отношения и создают мотивировку для дальнейшей работы.

В настоящее время в корпорации используются следующие упражнения этого направления:

«САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ».

Описание. Упражнение выполняется в круге. Участникам предлагается по очереди (по кругу) сообщить остальным членам группы следующую информацию о себе: имя; место работы, две лучшие черты своего характера, рассказать интересный эпизод или запоминающееся событие из своей жизни. Ведущий и другие члены группы могут задавать представляющемуся участнику дополнительны вопросы.

Комментарии. Норму задавания вопросов лучше ввести ведущему личным примером. Задавая открытые вопросы, ведущий демонстрирует представляющемуся участнику заинтересованность в получаемой информации и помогает ему более полно раскрыться.

«ИМЕНА».

Упражнение направлено на запоминание имен. Этому стоит уделить внимание. Нет ничего более препятствующего сплочению группы, как незнание имен ее участников. Однако не следует превращать упражнение в экзамен по проверке памяти.

Описание процедуры. Упражнение выполняется в круге. Все участники по очереди (по кругу) называют свои имена. После завершения первого круга каждый человек называет сначала имя участника, сидящего слева, затем имя сидящего справа. Если он ошибся, то группа ему помогает. В дальнейшем процедуру можно усложнить, например, предложив каждому участнику назвать имена членов группы, сидящих через одного человека от него. Но лучше это сделать позднее, вернувшись к данному упражнению после выполнения других процедур.

«АВТОПОРТРЕТ».

Описание процедуры. Упражнение выполняется в круге. Каждому участнику необходимо описать себя в третьем лице. Например: Сергей — высокий мужчина, 25 лет, его вес находится практически в идеальном соотношении с ростом. У него темные волосы, карие глаза. Он носит очки и выглядит. После краткого описания внешности необходимо перейти к описанию

черт характера. Участники группы могут задавать вопросы, направленные на уточнение деталей, но также спрашивая о третьем лице.

Комментарии. Ведущему следует управлять процедурой самоописания и задавания вопросов. Вопросы должны быть по существу, проявлять заинтересованность в человеке и ориентированы на получение дополнительной информации. [1]

Нами предложено дополнить это направление следующим упражнением:

«ПРЕЗЕНТАЦИЯ ТОВАРИЩА».

Описание процедуры. Данное упражнение лучше выполнять в сформированных коллективах. Кроме цели знакомства оно может использоваться и в целях проявления отношений между членами коллектива. Первый участник представляется, называя свое имя, например — Александр. Ведущий предлагает группе рассказать все, что они знают про Александра. Александр молча слушает не перебивая. Свои поправки и добавления он сможет сделать позже. Если в группе возникает пауза, ведущий может стимулировать группу спрашивая: «Это все, что вы знаете про Александра?» При возникновении продолжительной паузы, демонстрирующей, что про Александра рассказать больше нечего, ему предоставляется слово для добавлений и поправок. По окончании Александр говорит группе: «Спасибо за то, что рассказали обо мне», и слово для представления переходит следующему по кругу участнику.

Преимущества использования этого упражнения в АО «Уралстрой» — это выявление отношений между членами коллектива.

Б. Упражнения, направленные на развитие внутригруппового взаимодействия. Эффективное взаимодействие между людьми — залог успешности выполнения групповой задачи. Для этого необходимо развить чувствительность к другим, научиться предугадывать их намерения и действовать в соответствии с этим. А также необходимо уметь сообщать о своих намерениях другим людям в ситуации ограничения возможности общения. Упражнения, направлены на развитие способности группы

организоваться в ситуациях, требующих слаженных совместных действий. В подобных упражнениях нет успешных или неуспешных участников. Оценивается только конечный результат, а именно: справилась группа с упражнением или не справилась. В случае если один из членов группы допускает ошибку, то упражнение считается не выполненным и группа возвращается на исходные позиции.

В настоящее время в корпорации используются следующие упражнения этого направления:

«СИНХРОНИЗАЦИЯ».

Описание процедуры. Участникам предлагается по команде, не договариваясь, на счет три показать одинаковое количество пальцев. Ведущий считает: «Раз, два, три!» На счет «три» каждый участник выбрасывает какое-то количество пальцев. Ведущий считает, сколько человек показало один палец, сколько два и т. д., и при необходимости повторяет процедуру. Упражнение повторяется до тех пор, пока все участники не покажут по команде одинаковое количество пальцев. При этом им нельзя разговаривать и как-то договариваться. В облегченном виде участникам предлагается выбрасывать только пальцы одной руки. Тем самым диапазон для синхронизации сужается от 1 до 5.

Комментарии. В разных группах упражнение проходит по-разному. Одним требуется несколько повторений, чтобы достичь нужного результата, в Других группах этот процесс может проходить гораздо дольше, хотя дает больший материал для дальнейшего обсуждения. Можно обсудить различные стратегии. Например, кто постоянно выбрасывал одинаковое количество пальцев и ждал, пока к нему подстроятся другие, а кто каждый раз выбрасывал разное количество пальцев. Спросите у них, почему? Иногда бывают очень интересные ответы.

«ВЗАИМОПОНИМАНИЕ».

Описание процедуры. Упражнение выполняется в круге. Ведущий называет любое число (но не больше, чем количество участников в группе).

Одновременно с этим необходимо встать участникам в количестве равном названому числу.

Комментарии. Наибольшая сложность заключается в преодолении растяжки последним участником, так как его некому подсадить. Группе приходиться придумывать различные способы его вытягивания. При этом если он задевает веревку, то вся группа считается подорвавшейся и начинает выполнение упражнения заново. Как правило, группа «погибает» на последнем этапе несколько раз, прежде чем ей удается придумать способ преодоления «растяжки» последним участником. [2]

Нами предложено дополнить это направление следующими двумя упражнениями:

«БЛИНДАЖ».

Описание процедуры. На полу расстилается 4—5 газет такого размера, чтобы на них могла свободно уместиться вся группа. Группе объясняется, что расстеленные на полу газеты будут являться «блиндажами», в которых участникам необходимо «укрыться» по сигналу ведущего. Участники свободно перемещаются по комнате и по сигналу ведущего «укрываются в блиндажах» — вставая на ближайшие газеты. Участник, не уместившийся на газете, считается погибшим. В этом случае группа получает порицание ведущего за то, что не уберегла товарища, и выполняет упражнение еще раз в том же варианте сложности.

Комментарии. При успешном выполнении ведущий уменьшает количество «блиндажей», убирая одну газету, и продолжает упражнение. На последнем этапе группе предстоит «уместиться в очень маленьком блиндаже», что невозможно без реальной физической поддержки участниками друг друга. В процессе обсуждения полезно обратить внимание на вопросы: что мешало выполнению упражнения? Что помогало при выполнении упражнения?

«МИНА».

Описание процедуры. По команде ведущего — «Мина!», группе необходимо за минимальное время (3—5 с) покинуть круг («блиндаж») через

узкий проход (между двумя стульями), обозначенный ведущим. Команда подается ведущим без предупреждения. Создается установка на вероятность гибели участников, вовремя не успевших покинуть «блиндаж», от прямого попадания в него мины. Упражнение выполняется несколько раз с обсуждениями.

Комментарии. Упражнение сложно выполнить, если каждый участник будет думать только о том, как спастись именно ему. В процессе обсуждения полезно обратить внимание на то, кто обычно выскакивал первым, а кто последним и почему. Попросить их рассказать, какие мысли приходили им в голову в процессе выполнения. Ведущий может дать установку участникам на возможность выполнения данного упражнения в процессе других процедур и подавать команду без предупреждения. В данном виде упражнение позволяет развить способность быстрого реагирования и переключения на другой вид действий в экстремальной ситуации.

Преимущества использования этих упражнения в АО «Уралстрой» — это выявление внимания и координированности в первом упражнении, и развить способность быстрого реагирования и переключения на другой вид действий в экстремальной ситуации членами коллектива, что очень важно для АО «Уралстрой» как предприятия строительства.

В. Упражнения, направленные на развитие психологических процессов. Эти упражнения чаще всего используются в специально ориентированных тренингах и направлены на развитие мышления, понимания, памяти и наблюдательности.

В настоящее время в корпорации используются следующие упражнения этого направления:

«СКУЛЬПТОР».

Описание процедуры. Выбирается доброволец, который выходит за дверь. Определяются желающие побыть немного в роли «материала» для работы скульптора. (Для первого раза достаточно 3—4 человек.). Остальные участники — скульпторы. Их задача: быстро «слепить» скульптурную композицию из

участников, исполняющих роль материала. Скульпторы сообща расставляют и придают определенные позы участникам — материалу, которые должны сохранять эти позы. Когда композиция готова, ведущий приглашает участника, ожидающего за дверью. Ему предлагается внимательно посмотреть на композицию (примерно 5—10 секунд) и еще раз выйти за дверь. После этого скульптурная композиция разрушается, ведущий «перемешивает» всех участников. Задача участника после приглашения — восстановить по памяти всю композицию как можно точнее, выбрав тех же участников и восстановив все детали, в том числе одежды (рас\стегнутые — застегнутые пуговицы и т. п.). Вся группа при этом выполняет роль материала. После того как он закончил, группа оценивает точность копии и находит отличия.

Комментарии. Как правило, участники очень хорошо запоминают первоначальные позы и их можно попросить встать так же, как они стояли в оригинальной композиции, для того чтобы заметить отличие.

«ФОТОРОБОТ».

Описание процедуры. Выбирается доброволец, который садится на отдельный стул в дальней части комнаты или за что-нибудь прячется. Важно, чтобы остальные участники не могли его видеть, но он мог бы слышать то, что о нем говорят. Ведущий рассаживает группу таким образом, чтобы они сидели спиной к этому участнику. Задача группы — описать, как выглядит этот человек. При этом ведущий, как фиксирующий информацию, просит вспомнить все детали его одежды, цвет глаз, цвет волос и т. п. Если возникают спорные версии, следует фиксировать их все. Ведущий может стимулировать группу, задавая вопросы: «Это все, что на нем одето, или есть еще что-то, кроме свитера?», «У его волос есть цвет?» и т. п. При этом ведущему следует принимать от группы только описания, а не интерпретации, останавливая их при необходимости. По окончании составления фоторобота участник возвращается в группу. Ему зачитывается составленное группой описание и проверяется его правильность. После этого дается слово описываемому участнику, чтобы он поделился впечатлениями, рассказал о мыслях и чувствах,

которые у него возникали, пока он прятался или ожидал в дальней части комнаты. Именно для этого он и оставался в комнате, а не выходил за дверь.

Комментарии. В процессе ответного слова некоторые участники говорят, что испытывали удивление в связи с тем, что группа заметила детали, которым он сам не придавал значения. Второй раз проводить упражнение в том же виде оказывается менее эффективным.

«ОПИШИ ПАРТНЕРА».

Данное упражнение можно использовать как дополнение предыдущего или как самостоятельное. Упражнение выполняется в парах и состоит из двух частей. После объединения участников в пары, им предлагается выполнить упражнение согласно инструкции ведущего.

Часть 1. Внимательно посмотрите на вашего партнера в паре и постарайтесь заметить как можно больше визуальной информации о нем. Возьмите тетради и ручки и сядьте так, чтобы вы не видели своего партнера (лучше спина к спине). Вам необходимо записывать ответы в порядке предъявления вопросов. Какого цвета волосы у вашего партнера? Какого цвета глаза у вашего партнера? Есть ли на лице у вашего партнера родинки, и если есть, то где они находятся? Какого цвета брови у вашего партнера? Есть ли на лице вашего партнера какие-нибудь ямочки или морщинки, и если есть, то где они находятся? По окончании участникам предлагается развернуться лицом к партнеру и каждому по очереди зачитать ответы и проверить их правильность.

Часть 2. Еще раз внимательно посмотрите на вашего партнера. Сядьте так, чтобы вы не видели своего партнера. Сейчас я буду продолжать задавать вам вопросы, касающиеся вашего партнера. Ваша задача — записывать ответы в порядке предъявления вопросов. После окончания участникам предлагается снова развернуться лицом к партнеру и зачитать написанные ответы.

Комментарии. Нередко участник указывает на наличие какой-то вещи, например часов, которой нету его партнера. В одних случаях оказывается, что у него есть такие часы, но сегодня он их не надел. В других случаях можно поискать подобные часы у других участников группы, и очень часто они у кого-

то находятся. На этих примерах можно выйти на обсуждение того, что нередко мы приписываем другому человеку те качества, которых у него нет, так как он уже изменился. Более того, нередко мы приписываем человеку качества, которых у него никогда и не было, перенося их на него с другого человека. [3]

Нами предложено дополнить это направление следующими тремя упражнениями:

«ТЫ ЕГО УЗНАЕШЬ?».

Описание процедуры. Выбирается доброволец, который выходит за круг и встает спиной к группе. Второй доброволец описывает внешний облик любого человека, сидящего в круге. Все описания он должен давать ПРО ЭТОГО ЧЕЛОВЕКА (у этого человека, на этом человеке... и т. п.). Для усложнения процедуры можно запретить описания, раскрывающие пол человека. Это более чем вдвое уменьшит сообщаемую информацию. Нельзя будет говорить о юбке или брюках, о длине волос, большинстве украшений и т. п. Задача участника за кругом — угадать, кого ему описывают. Если у угадывающего участника появилась версия, в которой он уверен, он называет имя. В случае его успеха группа аплодирует, и за круг выходит следующий. Если участник не угадал, то группа ему описывает психологические и социальные качества угадываемого человека до тех пор, пока он не угадает его имя.

Комментарии. В процессе обсуждения полезно предложить участникам поделиться возникающими в процессе выполнения упражнения трудностями. Обычно они касаются того, что отгадывающий участник не может сам запросить нужную ему информацию. Соответственно трудности описывающего участника чаще заключаются в том, что он готов помочь, но не знает, какая дополнительная информация нужна.

Преимущества использования этого упражнения в АО «Уралстрой» — это психологическая и социальная поддержка в коллективе.

«ПРИЗНАК ОТЛИЧИЯ».

Описание процедуры. Выбирается доброволец, который выходит за дверь. Участникам предлагается разделиться на две группы по какому-либо заметному

признаку. Первоначально можно помочь группе, предложив разделиться по простому внешнему признаку: например, справа садятся участники со светлыми волосами, а слева — с темными. Или по одежде: справа сидят участники в брюках, слева — в юбках. После того как группа разделилась на две части, приглашается участник, который все это время нетерпеливо ожидал за дверью, и ему предлагается определить, по какому признаку они различаются. Если участник долгое время не может справиться с заданием, то группа может ему помочь наводящими вопросами и фразами. После того как участник угадал признак разделения группы, за дверь выходит следующий кандидат.

Комментарии. По мере развития упражнения группа постепенно переходит от простых внешних отличий к более индивидуальным: интересы, хобби, черты характера и т. п.

Преимущества использования этого упражнения в АО «Уралстрой» — это выявление внимания и психологическая поддержка членов коллективом.

«ПРИЗНАКИ».

Описание процедуры. Группа делится на несколько команд. Ведущим задается два или более признака. Например: инструмент, с отверстиями. Задача каждой команды — придумать как можно больше предметов, одновременно обладающих данными признаками. Время выполнения 5—10 минут.

Комментарии. По окончании каждая подгруппа зачитывает свои версии. Побеждает команда, предложившая их большее количество.

Преимущества использования этого упражнения в АО «Уралстрой» — это применение специальных терминов строительства в психологической поддержке товарища.

Следовательно, роль тренинговых мероприятий в современной корпорации — АО «Уралстрой» является значительной. Эта роль проявляется в том, что начальники участков могут выявить среди рабочих неформальных лидеров и, опираясь на них, достичь в работе положительного синергетического эффекта; выявить среди рабочих различные группы лиц,

мотивировать работоспособность которых можно с помощью психологических методов воздействия.

Таким образом, нами обоснована необходимость, раскрыта сущность и показана роль тренинговых мероприятий в современной корпорации — АО «Уралстрой». Нами предложено дополнить имеющиеся в настоящее время в корпорации упражнения по трем направлениям: упражнения, ориентированные на создание работоспособности групп; упражнения, направленные на развитие внутригруппового взаимодействия; упражнения, направленные на развитие психологических процессов.

Список литературы:

1. Американская социология [Текст] / В. Г. Осипова, А. П. Савин и др.; под ред. В. Г. Осипова. — М.: Высшая школа, 1972. — 440 с.
2. Аширов Д. А. Организационное поведение. [Текст]: Д. А. Аширов. М.:Проспект, 2006.360 с.
3. Баринов В. А. Организационное проектирование. [Текст]: В. А. Баринов. — М.:ИНФРА-М, 2005. — 399с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Каипов Ильмутди Хайрутдинович
студент 4 курса факультета информатики математики и физики ШГПИ, г. Шадринск
E-mail: mirexpovt@gmail.ru

Юровских Елена Васильевна
научный руководитель канд.эконом.наук., доцент ШГПИ, г .Шадринск

Актуальность выбранной темы является несомненной, так как финансовая политика России является составной частью ее экономической политики и должна быть направлена на обеспечение экономического роста и социального развития, безопасности национальной финансовой системы России и ее институтов. Финансовая политика России представляет собой

совокупность методологических принципов, форм организации и инструментов, используемых в финансовых отношениях или основанную на законодательстве целенаправленную деятельность государства в области мобилизации финансовых ресурсов, их распределения с целью выполнения государством своих функций.

Финансовая политика включает: бюджетную, налоговую, денежно-кредитную политику.

Бюджетная политика государства это совокупность мероприятий в сфере организации бюджетных отношений с целью обеспечения его денежными средствами для выполнения своих функций. Бюджетная политика предполагает определение целей и задач в области государственных финансов, разработку механизма мобилизации денежных средств в бюджет, выбор направлений использования бюджетных средств, управление государственными финансами, налоговой и бюджетной системой, организацию с помощью фискальных инструментов регулирования экономических и социальных процессов. В этом состоит социально-экономическая сущность бюджетной политики государства [12].

В соответствии с Конституцией РФ и ст. 170 БК РФ приоритет в разработке бюджетной политики принадлежит Президенту РФ, который в ежегодных посланиях Федеральному Собранию РФ в общем плане определяет наиболее значимые направления бюджетной политики на текущий год и среднесрочную перспективу [1, 13].

Правительство РФ разрабатывает соответствующие проекты законов, необходимых для реализации бюджетной политики, представляет их в Государственную Думу для рассмотрения и принятия. В ходе обсуждения и принятия этих законов их первоначальное содержание может претерпевать значительные изменения. Для выработки окончательного решения проводятся согласительные процедуры [6].

Усиление вертикали власти, достижение определенного консенсуса в отношениях между Правительством РФ и Федеральным Собранием РФ,

определенные успехи в экономическом развитии в 2000—2007 гг. создали благоприятные условия для выработки стратегических и тактических целей современной финансовой политики России начала XXI в. Общей стратегической задачей развития была объявлена модернизация экономики, направленная на обеспечение устойчивых и более высоких темпов экономического роста. К сожалению, особых успехов в переходе на инновационный путь развития достигнуто не было, и к моменту начала финансового кризиса сырьевая направленность российского экспорта крайне отрицательно повлияла на уровень бюджетных доходов [9].

Бюджетная политика включает:

- политику в области бюджетных доходов и расходов,
- управления государственным долгом и государственными активами,
- реализации принципов бюджетного федерализма,
- управления государственными финансами в целом [9].

В соответствии с этими положениями определены стратегические и тактические цели бюджетно-финансовой политики России конца первого двадцатилетия XXI в.:

- формирование бюджета исходя из долгосрочных приоритетов развития страны, особенно в социальной сфере, обеспечивающих развитие человеческого капитала, повышения эффективности образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения;
- сокращение дифференциации населения по уровню доходов;
- обеспечение полного и устойчивого выполнения финансовых обязательств на всех уровнях власти в соответствии с реестром расходных обязательств;
- устранение дестимулирующих и развитие стимулирующих элементов бюджетной и налоговой политики;
- оптимизация бюджетной сети, внедрение новых методов бюджетирования в зависимости от результатов, выполняемых функций и эффективности работы;

- создание эффективной системы межбюджетных отношений на основе четкого разграничения расходов между уровнями бюджетной системы, повышения степени автономности налоговых полномочий, прозрачности и объективности процедур распределения финансовой поддержки регионам;
- увеличение результативности бюджетных расходов, причем рост последних не должен опережать темп роста ВВП;
- повышение роли среднесрочного финансового планирования, переход на трехлетний период составления бюджета;
- приведение обязательств государства в соответствие с его ресурсами путем отмены или приостановления нефинансируемых или частично финансируемых обязательств федерального бюджета;
- оценка эффективности бюджетных расходов, концентрация ресурсов федерального бюджета на решении ключевых социально-экономических задач;
- обеспечение макроэкономической сбалансированности, сокращение бюджетного дефицита (с 2010 г.), снижение уровня инфляции и процентных ставок (с 2010 г.), повышение устойчивости рубля, его международной привлекательности; завершение реформирования системы финансовой поддержки регионов;
- продолжение политики аккумулирования «конъюнктурных» доходов бюджета в Стабилизационном фонде РФ (до 2008 г). С 2008 г. Стабилизационный фонд разделен на два фонда — Резервный и Национального благосостояния, их величина на 01.01.2009 г. превысила 6,6 трлн. руб.;
- обеспечение прозрачности бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, процедур закупок товаров и услуг для государственных нужд [7].

Налоговая политика. Налоговая политика — это важнейшая часть финансовой политики курс действий, система мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения. Налоговая политика находит свое выражение в видах применяемых налогов, величинах налоговых ставок, установлении круга налогоплательщиков и объектов налогообложения, в налоговых льготах [14].

Взаимозависимые цели налоговой политики:

- обеспечивать полноценное формирование доходов бюджетной системы РФ, необходимых для финансирования деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по осуществлению соответствующих функций и полномочий;
- содействовать устойчивому развитию экономики, приоритетных отраслей и видов деятельности, отдельных территорий, малого предпринимательства;
- обеспечивать социальную справедливость при налогообложении доходов физических лиц [3].

Налоговая политика формируется и реализуется на федеральном, региональном и местном уровнях в пределах соответствующей компетенции. На региональном уровне система регулирующего воздействия может осуществляться по тем налогам, которые законодательно закреплены за субъектами РФ, или в пределах установленных ставок по регулирующим доходным источникам (налогам).

«Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» являются одним из документов, который необходимо учитывать в процессе бюджетного проектирования как при планировании федерального бюджета, так и при подготовке проектов бюджетов субъектов РФ [15].

Помимо решения задач в области бюджетного планирования «Основные направления налоговой политики» позволяют экономическим агентам определить ориентиры в налоговой сфере на трехлетний период, что должно способствовать стабильности и определенности условий ведения экономической деятельности на территории РФ. Несмотря на то, что «Основные направления налоговой политики» не являются нормативным правовым актом, этот документ представляет собой основание для внесения изменений в законодательство о налогах и сборах, которые разрабатываются в соответствии с предусмотренными в нем положениями. Такой порядок

приводит к увеличению прозрачности и прогнозируемости налоговой политики государства. Предсказуемость действий государственных органов в налоговой сфере — ключевое значение для инвесторов, принимающих долгосрочные инвестиционные решения [17].

В трехлетней перспективе 2012—2014 годов приоритеты Правительства РФ в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее - создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инновационной деятельности, в т. ч. и путем предоставления новых льгот, направленных на ее стимулирование, а также поддержка инвестиций в области образования и здравоохранения. Важнейшим фактором проводимой налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы. Налоговая политика ближайших лет будет проводиться в условиях дефицита федерального бюджета. Достижение в среднесрочной перспективе сбалансированности федерального бюджета при разумных прогнозных оценках стоимости нефти, предусмотренное Бюджетным посланием Президента РФ о бюджетной политике в 2011—2013 годах, возможно лишь при постепенном увеличении доходов бюджетной системы, не обусловленных напрямую мировыми ценами на нефть. В то же время необходимо сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень с учетом требований сбалансированности бюджетной системы [10].

Временно (на 2012—2013 гг.) будет снижен тариф страховых взносов в государственные внебюджетные фонды — с 34 до 30 %. Он будет применяться в отношении выплат до 512 тыс. руб. в 2012 г. и 567 тыс. руб. в 2013 г. С сумм превышения взносы планируется взимать по ставке 10 %. Для плательщиков, применяющих льготный тариф (26 %), а также для социально ориентированных некоммерческих организаций тариф понизится до 20 %. С суммы превышения взносы будут равны 7 %. В настоящее время предельная величина облагаемых

страховыми взносами выплат в пользу 1-го работника, исчисленная нарастающим итогом, — 463 тыс. руб. С выплат, превышающих эту сумму, взносы не взимаются [2].

В целях поддержки многодетных семей планируется повысить стандартный вычет по НДФЛ на 3-го и каждого последующего ребенка до 3 тыс. руб. При этом будет отменен полагающийся каждому налогоплательщику вычет по НДФЛ в размере 400 руб. Предусмотрен рост ставок акцизов на табачную и алкогольную продукцию, причем в размере, превышающем инфляцию. В отношении остальных подакцизных товаров сохранятся ранее установленные ставки на 2012 и 2013 гг. с их индексацией на 10 % в 2014 г. Планируется ввести льготный порядок налогообложения операций с еврооблигациями российских эмитентов, депозитарными расписками, а также при получении и выплате дивидендов. Изменения коснутся и ставки НДПИ при добыче природного горючего газа. Ее планируется устанавливать в зависимости от мировых цен на углеводородное сырьё, а также исходя из темпов роста внутренних цен на газ [9].

В долгосрочной перспективе предусмотрен переход на принципиально новую форму изъятия ренты — налог на добавочный доход. Будет постепенно сужаться сфера применения ЕНВД. С 2013 г. из-под нее выведут розничную торговлю через магазины и услуги общепита через залы обслуживания посетителей. А с 2014 г. ЕНВД планируется отменить вообще. При этом с 2012 г. будет введена отдельная патентная система налогообложения для предпринимателей. Запланировано введение налога на недвижимость физических лиц, но лишь в тех регионах, где проведен кадастровый учет объектов недвижимости и утверждены результаты их кадастровой оценки. Собственникам жилой недвижимости планируется предоставлять стандартные и социальные налоговые вычеты. Также предусмотрены меры по совершенствованию налогообложения прибыли, повышению эффективности налоговых льгот и налогового администрирования [9].

Денежно-кредитная политика. Под денежно-кредитной политикой подразумевается комплекс мер, предпринимаемых государством с целью регулирования количества денег в экономике. Для осуществления денежно-кредитной политики государством используется совокупность денежно-кредитных инструментов (параметры денежной массы, нормы резервов, уровень процента, сроки кредита, ставки рефинансирования и т. д.) и институтов денежно-кредитного регулирования (Центральный банк РФ, казначейство, Министерство финансов и т. д.) [16].

Объектами денежно-кредитной политики являются спрос и предложение на денежном рынке. Субъектами денежно-кредитной политики выступают банки, прежде всего центральный банк [16].

С началом кризиса произошел усиленный отток иностранных капиталов; проявились недостатки в регулировании и надзоре за банковской системой России, поэтому первоочередные меры Правительства РФ по преодолению финансового кризиса в России были направлены на «спасение» именно банковской системы. В ноябре-декабре 2008 г. для «спасения банков» (повышения ликвидности, предупреждения банкротств, рефинансирования ипотечных кредитов) в различных формах и из различных государственных источников (федерального бюджета, Фонда национального благосостояния, средств Банка России) было направлено более 4,2 трлн. руб. На рефинансирование внешнего долга компаний и банков через ВЭБ из международных резервов Банка России было направлено 1,35 трлн. руб. Общие финансовые затраты РФ на первоочередные антикризисные меры составили 13,9 % ВВП (для сравнения: Великобритания — 37,7 %, США —25 %, Германия — 23 %, Китай — 13 %) [9].

Финансовый кризис показал, что в наибольшей уязвимости находится именно сфера финансов реального сектора экономики в связи: с резким падением цен в сырьевом и экспортно-ориентированных отраслях; потерей кредитных источников финансирования оборотных средств; сокращением

объемов производства в значительной части ключевых секторов экономики на 20—30 % [9].

Принятые меры по преодолению негативного влияния мирового финансового кризиса на российский банковский сектор можно свести к следующему:

- повышение текущей ликвидности кредитных организаций главным образом в плане пересмотра обязательных резервов, развития системы рефинансирования;
- дестимулирование оттока капитала из Российской Федерации [9].

Для преодоления кризисных явлений в реальном секторе экономики 19 июня 2009 г. была принята Программа антикризисных мер Правительства РФ на 2009 г., которая определила приоритетные задачи по преодолению кризисных явлений в экономике (прил. 6) и пути их решения [7].

Исходя из названных приоритетов и направлений дополни тельного финансирования антикризисных мероприятий Программы, нетрудно заметить, что государственная финансовая политика приобретает форму проциклической бюджетной политики, в свое время рекомендованной Дж. М. Кейнсом [9].

Международные финансовые институты и экономические организации прогнозируют продолжение роста мировой экономики в 2012 году и в перспективе до 2014 года. Темпы роста производства товаров и услуг в мире в 2012 году, по прогнозу МВФ, как и в 2011 году, составят 4,0 %. Тем не менее, неустойчивый характер восстановления экономики США и нестабильное состояние государственных финансов ряда зарубежных стран создают риски менее благоприятного развития экономических тенденций в мире в среднесрочной перспективе. Не исключается возможность существенного снижения деловой активности в странах — торговых партнерах России и нарастания рисков для зарубежных финансовых систем. Прогнозируется замедление в 2012 году инфляции в большинстве стран — торговых партнеров России, что объясняется ожидаемым уменьшением вклада изменения цен на товары энергетической и продовольственной групп. В результате снизятся

внешние риски ускорения роста цен в России. В 2012 году не прогнозируется существенного изменения уровня процентных ставок за рубежом по сравнению с 2011 годом. Ухудшение ситуации на мировых финансовых рынках может повлиять на отток капитала из страны, однако продолжение восстановительных процессов в российской экономике, улучшение инвестиционного климата будут способствовать улучшению ситуации с притоком капитала [9].

Банк России рассмотрел **три варианта условий проведения денежно-кредитной политики в 2012—2014 годах,** один из которых соответствует прогнозу Правительства России. В основу сценариев положена различная динамика цен на нефть [7].

В рамках **первого варианта** Банк России предполагает снижение в 2012 году среднегодовой цены на российскую нефть сорта «Юралс» на мировом рынке до 75 долларов США за баррель. В этих условиях в 2012 году реальные располагаемые денежные доходы населения могут увеличиться на 3,9 %, инвестиции в основной капитал — на 4,2 %. Прирост ВВП ожидается на уровне 3,3 % [11].

В основе **второго варианта** рассматривается прогноз Правительства Российской Федерации, положенный в основу для разработки параметров федерального бюджета на 2012—2014 годы. Предполагается, что в 2012 году цена на российскую нефть может составить 100 долларов США за баррель. Данный вариант отражает развитие экономики в условиях реализации активной государственной политики, направленной на улучшение инвестиционного климата, повышение конкурентоспособности, стимулирование экономического роста и модернизации, а также на повышение эффективности расходов бюджета. Согласно этому варианту в 2012 году увеличение реальных располагаемых денежных доходов населения прогнозируется на уровне 5,0 %. Темп прироста инвестиций в основной капитал может ускориться до 7,8 %. В этих условиях объем ВВП может возрасти на 3,7 % [7].

В рамках **третьего варианта** Банк России предполагает повышение в 2012 году цены на нефть сорта «Юралс» до 125 долларов США за баррель. В

условиях увеличения доходов от экспорта российских товаров в 2012 году ожидается повышение инвестиционной активности. Прирост инвестиций в основной капитал может составить 8,7 %, прирост реальных располагаемых денежных доходов населения — 5,2 %. Увеличение объема ВВП предполагается на уровне 4,7 % [7].

Базовый прогноз платежного баланса на 2012—2014 годы составлен исходя из предположения, что цена на нефть сорта «Юралс» будет оставаться относительно стабильной и находиться в пределах 97—101 доллара США. В первом и третьем вариантах учитывается вероятность отклонения цен от указанного диапазона на 25 % в большую и меньшую сторону [4].

Количественные ориентиры денежно-кредитной политики и денежная программа. В соответствии со сценарными условиями функционирования экономики РФ и основными параметрами прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 гг. Правительство РФ и Банк России определили задачу снизить инфляцию в 2012 г. до 5—6 %, в 2013 г. — до 4,5—5,5 %, в 2014 г. — до 4—5 % (из расчета декабрь к декабрю предыдущего года). Указанной цели по инфляции на потребительском рынке соответствует базовая инфляция на уровне 4,5—5,5 % в 2012 г., 4—5 % в 2013 г. и 3,5—4,5 % в 2014 г. Расчеты по денежной программе на 2012—2014 гг. осуществлены исходя из показателей спроса на деньги, соответствующих целевым ориентирам по инфляции и прогнозной динамике ВВП, прогнозным показателям платежного баланса и параметрам проекта федерального бюджета [7].

Ожидается, что в рассматриваемый период экономический рост будет обеспечиваться за счет как внешних факторов, связанных с благоприятной конъюнктурой мировых рынков сырья и капитала, так и внутренних факторов, включая увеличение кредитования банками реального сектора российской экономики [5].

В зависимости от вариантов прогноза темп прироста денежного агрегата М2 в 2012 г. может составить 12—20 %, в 2013 г. — 16—19 %, в 2014 г. — 17—20 % [5].

Банк России разработал **три варианта денежной программы**, соответствующие основным сценариям прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период 2012—2014 годов. Показатели программы, рассчитываемые по фиксированному обменному курсу, определены исходя из официального курса рубля на начало 2011 года. Обязательные резервы по обязательствам в валюте Российской Федерации, депонированные на счетах в Банке России [8].

Таким образом, исследованы основные направления современной финансовой политики России: бюджетная политика, налоговая политика, денежно-кредитная политика.

Список литературы:

4. Бюджетный кодекс Российской Федерации. — М. : Эксмо, 2009. — 320 с.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. — М. : Изд-во Проспект, 2009. — 688 с.
6. Финансовая политика России: учеб. пособие / под ред. Р. А. Набиева, Г. А. Тактарова, Р. К. Арыкбаева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Финансы и статистика, 2008. — 400 с.
7. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для вузов/ под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. — 2-е изд., перераб.— М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2010. — 714 с.
8. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / под ред. Л. А. Чалдаевой. — М. : Издательство Юрайт, 2011. — 540 с.
9. http://bujet.ru/ (дата обращения 15.04.2012)
10. http://www.minfin.ru/ (дата обращения 14.04.2012)
11. http://www.businesspravo.ru/ (дата обращения 14.04.2012)
12. http://www.garant.ru (дата обращения 15.04.2012)
13. http // www.gov.ru (дата обращения 11.04.2012)
14. http://www.informprom.ru (дата обращения 10.04.2012)
15. http://www.market-pages.ru (дата обращения 12.04.2012)
16. http://www.constitution.ru (дата обращения 15.04.2012)
17. http://slovari.yandex.ru (дата обращения 13.04.2012)

18.http://regulirovgos.ru/ (дата обращения 10.04.2012)
19.http://finedstud.ru (дата обращения 12.04.2012)
20.http://finote.ru/finansy/ (дата обращения 15.04.2012)

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Капленко Ирина Александровна
студентка 4 курса, кафедра Финансы и кредит ДВФУ, г. Владивосток
E-mail: irishadv@mail.ru

Васюкова Людмила Константиновна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры Финансы и кредит ДВФУ, г. Владивосток

Изучение роли иностранного капитала в процессе становления российского страхового рынка и экономики России очень актуально. Страхование является одной из важнейших составляющих финансовой системы страны, страховой рынок не может развиваться изолированно от международного, потому что исторически он сложился под влиянием множества факторов, среди которых немаловажное место занимает иностранный капитал. С этих позиций изучение участия иностранного капитала в становлении страхового рынка России приобретает большее значение и позволяет проследить эволюцию взаимоотношений между российскими и иностранными страховщиками на протяжении различных этапов функционирования, что создает основу для анализа и прогнозирования направления дальнейшего его развития с учетом тенденций глобализации экономики.

За приблизительно двухсотлетний период совместного развития — с момента появления в нашей стране иностранных страховых обществ до сегодняшнего дня, отношения между российскими и зарубежными страховщиками находились в состоянии непрерывного взаимодействия и взаимопроникновения. Развитие иностранного страхования в России не было однозначным — периоды оживленного роста сменялись относительным

затишьем, в течение различных этапов менялось и отношение российских страховщиков и населения к «иностранцам» на страховом рынке.

Так, анализируя развитие иностранного страхования в дореволюционный период, необходимо обратить внимание на следующее: практически в течение всего периода деятельности иностранных страховых компаний в Российской Империи, начиная с момента появления первых иностранных компаний и вплоть до революционных событий 1917 года, российское правительство проводило протекционистскую политику, постоянно принимало меры по защите отечественной системы страхования. Например, Екатерина II 28 июня 1786 г. издала «Манифеста об учреждении Государственного Заемного Банка», которому было разрешено страховать закладываемые в нем дома, заводы и фабрики. Данным манифестом фактически вводилась государственная монополия на страхование, и, кроме того, в его ст. 20 указывалось на недопустимость страхования перечисленного выше имущества в иностранных страховых организациях: «…запрещается… всякому в чужие государства дома и фабрики здешние отдавать на страх и тем выводить деньги во вред или убыток государственный…» [6, с. 20].

Чуть позднее в 1827 году бароном Штиглицем и другими российскими предпринимателями было учреждено «Российское страховое от огня общество», получившее благодаря указу императора Николая I от 27 октября 1827 года освобождение от налогов и монополию на ведение страховых операций в течение 20 лет в Санкт-Петербурге, Москве, Одессе и других городах [8, с. 287].

Но в этот период не было прямого запрета на деятельность иностранных страховщиков, политика проведения государственной страховой монополии проявлялась лишь в установлении ограничений на условия деятельности иностранных страховых компаний. Тем не менее, этот период очень важен в истории иностранного страхования, поскольку иностранные страховщики за это время прошли путь от первого своего появления на страховом рынке до того момента,

когда они уже играли на этом рынке немалую роль, добились определенных достижений и имели свое нишу на российском рынке страховых услуг.

Что касается периода с 1918 по 1991 год, то тогда иностранное страхование в России было представлено лишь взаимоотношениями Ингосстр-аха со страховыми компаниями различных стран. Ингосстрах открывал свои представительства в других государствах, а иностранным страховым компаниям доступ на российский рынок был строго воспрещен. Страховать жизнь, имущество, ответственность население могло только через Госстрах.

В итоге отсутствие конкуренции на страховом рынке, запреты на деятельность иностранных страховых компаний в России, полная государственная монополия в сфере страхования и, в том числе, в сфере иностранного страхования привели к тому, что к началу 1990-х годов состояние страхового рынка стало очень слабым.

Если проанализировать современное состояние страхового рынка, то на сегодняшний день можно констатировать, что иностранные инвесторы за последние три года наиболее активно наращивали свое участие в уставных капиталах российских страховщиков путем прямого участия. Так, например, произошел переход 100 % долей ООО СПК «Юнити Ре» в собственность кипрских структур, увеличение уставного капитала страховой компании «Альянс РОСНО Жизнь» из-за роста вложений австрийских инвесторов с 111 млн. руб. до 240 млн. руб.; чуть менее активно — путем получения контрольного пакета (акций или долей участия в «ООО») [4, с. 103]. Рост доли косвенного участия организаций — нерезидентов России на 267,5 млн. рублей произошел за счет вложений иностранных инвесторов в уставные капиталы таких страховщиков, как: ООО СК «Согласие» — на 50 млн. руб., СКПО «УралСиб» — на 127,5 млн. руб., СК «Спасские Ворота» — на 90 млн. руб [1, с. 12].

Наиболее значимым изменением в структуре иностранного участия в уставных капиталах российских страховщиков в 2009—2011 годах явился девятикратный рост вложений австрийских инвесторов. В основном, это

обусловлено изменением структуры собственников группы Allianz и переходом доли в 5,1 млрд. руб. в уставном капитале СК «РОСНО» из компании, зарегистрированной в Германии, в австрийскую организацию.

Инвестиции организаций, зарегистрированных в Нидерландах, на протяжении нескольких лет остаются практически неизменными (4,1 млрд. руб. в 2009 году, 4,4 млрд. руб. в 2010 году), однако доля участия нидерландских инвесторов снизилась до 24 % из-за роста вложений инвесторов из других стран. Наибольшие вложения организаций, зарегистрированных в этих странах, принадлежат следующим страховым компаниям: «РЕСО-Гарантия», «Оранта», «Интач Страхование», «Дженерали ППФ Общее Страхование», «Дженерали ППФ Страхование Жизни»[4, с. 104].

Значительно выросли инвестиции кипрских компаний: доли инвесторов из этой страны увеличились у таких страховщиков как «Первая Страховая Компания», «Юнити Ре», «РЕСО-Мед» и др.

Важно отметить качественные финансовые различия в деятельности страховых организаций с различной долей участия иностранных акционеров. На российском рынке действовало 91 страховая компания с иностранным участием из 579 страховых компаний на конец 2011 года. Средний размер уставного капитала составляет 375 млн. руб. для страховых компаний со 100 % участием иностранцев и 865 млн. руб. для страховых компаний с участие в капитале менее 100 % , при этом компании, полностью принадлежащие российским акционерам, обладают лишь 216 млн. руб. уставного капитала в среднем [4, с. 105].

При этом частичное участие в капитале российских страховых организаций интересует иностранных инвесторов все меньше и меньше, что объясняется стремлением иностранных страховщиков к полному контролю над компанией, а не только частью ее. Доля страховщиков, не имеющих в своем капитале зарубежной составляющей, как и доля совокупного уставного капитала данной группы страховщиков, доля собираемой ими страховой премии неуклонно снижается.

Роль страховых организаций с иностранными инвестициями экспертами оценивается двояко, так как в процессе открытия страхового рынка есть как свои преимущества, так и недостатки. Однако следует отметить, что роль иностранных инвестиций вообще в экономику любой страны глобальна — невозможно представить ни одного государства, не охваченного этим процессом, причем от модели инвестиционного развития зависят притоки капитала в различные сферы, в том числе в страхование. В страховании иностранные инвесторы не только способствуют капитализации рынка, но и служат источником новых страховых продуктов, новых идей. В то же время, Российский страховой рынок несколько отстает от зарубежного. Поэтому иностранные страховщики создают серьезную конкуренцию отечественным компаниям, что, в определенной степени, тормозит развитие страхового рынка России. Отечественные страховщики не всегда могут приспособиться к нововведениям со стороны иностранцев.

Проблема допуска иностранцев на национальный рынок не является сугубо российской. Многие страны сталкивались и продолжают сталкиваться с определением оптимальных границ открытия страхового рынка.

Таким образом, в России необходимо государственное регулирование страховой деятельности иностранцев. Вопрос заключается в том, в каких пределах следует вмешиваться государству в функционирование страхового рынка. На протяжении всей истории развития страхования в России политика правительства была направлена на ограждение национальных страховых компаний от иностранной конкуренции. Это было оправдано, поскольку прямого запрета на деятельность иностранных страховщиков не было (кроме периода социалистического развития страны), вводились лишь ограничения, вызванные разумным беспокойством за состояние и дальнейшее развитие страхового рынка, а национальные страховые компании были еще слишком слабы, чтобы составить серьезную конкуренцию зарубежным страховщикам. На данный момент наложение подобных ограничений не пустая прихоть, а вполне обоснованное опасение появления недобросовестных страховых

компаний, преследующих лишь краткосрочные цели и не имеющих в перспективе дальнейшее постоянное сотрудничество с Россией. На российский страховой рынок необходимо допускать надежные страховые компании с длительным опытом работы, которые успели зарекомендовать себя в родной стране с положительной стороны.

Но при этом, иностранные компании столкнутся с теми же проблемами, что и остальные российские компании: нестабильная экономическая и политическая ситуация, несовершенство системы налогообложения, недоверие населения к финансовым институтам и т.д. Кроме того, отечественные страховые компании имеют значительные преимущества по сравнению со своими иностранными конкурентами, которые можно расценивать как входные барьеры в отрасль. Во-первых, они адаптированы к условиям работы на местном рынке, понимают местные культурные, бытовые и деловые обычаи, имеют накопленный производственный опыт, и все это может считаться формой капитала, так как его наличие сокращает текущие производственные затраты и дает конкурентные преимущества. Во-вторых, упрочившиеся на рынке национальные страховые компании имеют информированных потребителей, создающих в силу потребительской инерции эффект клиентуры, также затрудняющий конкурентам вход в отрасль. В-третьих, они располагают привилегиями, предоставленными государственными структурами или промышленными предприятиями, которые нередко выступают в роли их учредителей, либо акционеров.

В целом, российское страховое сообщество выступает за сбалансированный и справедливый допуск иностранных компаний на российский страховой рынок. Страховщики поддерживают позицию, согласно которой, для компаний с иностранным капиталом будут постепенно сниматься некоторые ограничения в связи со вступлением России в ВТО — по организационно-правовой форме, по стажу участия в страховых компаниях, по специальным нормативам соотношения активов и обязательств, будет скорректирована квота участия иностранного капитала в российских

страховщиках с 25 % до 50 %. На данный момент Минфином уже согласован законопроект об увеличении квоты. Вместе с тем, ограничения на участие в страховании жизни и в обязательных видах страхования должны быть сохранены. Это необходимо для того, чтобы воспрепятствовать оттоку страховых резервов за рубеж, и направить их в качестве долгосрочных инвестиций в реальный сектор.

Что касается перспектив развития, то в настоящее время складываются позитивные тенденции в развитии страхового рынка России, создаются условия для его равномерного и динамичного роста. По мнению ряда экспертов, его потенциал роста в среднем составляет 9—12 % в год. Следует заметить, что этот рост возможен лишь наряду с одновременным подъемом экономики страны в целом и увеличением благосостояния населения [5].

Положительные перспективы развития страхового рынка появятся после вступления России в ВТО. Ожидается, что Россия станет полноправным членом ВТО не позднее середины лета 2012 года. В соответствии с достигнутыми договоренностями, по прошествии 9 лет российский страховой рынок будет открыт для работы филиалов иностранных страховщиков, а квота иностранного участия в уставном капитале страховых компаний уже сейчас должна быть увеличена с 25 до 50 %.

Последнее условие крайне актуально в настоящий момент, так как в 2011 году три крупные компании с иностранным участием увеличили уставный капитал: «РОСНО» (Allianz) — на 3,8 млрд. р., «ЭРГО Русь» (ERGO) — на 343 млн. р., «Алико» (MetLife) — на 320 млн. р., тем самым практически выбрав существующую квоту. По расчету органа Росстрахнадзора, 15 марта 2011 года квота участия иностранцев была выбрана на 22,2 %, размер оставшейся свободной квоты составлял 435 млн. р. [7].

При этом для российского страхового рынка возможно два варианта последствий от вступления во Всемирную торговую организацию.

Первый вариант сводится к формированию сильного страхового рынка до прихода филиалов иностранных компаний. В случае если национальные

страховщики смогут повысить свою конкурентоспособность, то доля иностранцев (филиалов и дочерних компаний) в совокупных взносах после либерализации рынка стабилизируется на уровне 50 % (по итогам 2010 год значение этого показателя было равно 43 %) [3, с. 5].

Второй вариант предполагает постепенное вытеснение национальных страховщиков, не сумевших повысить собственную конкурентоспособность, с рынка. В настоящий момент российские страховые компании проигрывают мировым страховщикам по целому ряду параметров — надежности, уровню капитализации, эффективности ведения бизнеса, технологичности, клиентоориентированности и т.д. Данный сценарий развития страхового рынка предполагает постепенный рост рыночной доли компаний с иностранным участием и филиалов компаний-нерезидентов.

Но вне зависимости от сценария развития наибольшую рыночную долю иностранные страховщики получат на только формирующемся рынке страхования жизни. Уже сейчас дочки иностранных компаний («MetLife Alico», «Альянс РОСНО Жизнь», «Сожекап страхование жизни», «СИВ Лайф», «Дженерали ППФ Страхование жизни») занимают ведущие позиции по взносам по страхованию жизни [3, с. 6].

Кроме того филиалы компаний-нерезидентов будут активно работать с иностранными компаниями, ведущими свою деятельность в России. В настоящий момент иностранные компании вынуждены заключать договоры страхования с российскими страховщиками с условием дальнейшей передачи рисков за границу. После открытия отечественного страхового рынка иностранцы смогут страховаться в своих компаниях напрямую без участия российского посредника, стоимость страхования для них снизится.

При этом следует ожидать и косвенного эффекта — вступление в ВТО приведет к приходу иностранных компаний в Россию, которые будут предпочитать страховаться в иностранных страховых компаниях.

Тем не менее, вне зависимости от варианта развития событий, приход филиалов компаний-нерезидентов будет способствовать развитию конкуренции

на рынке, внедрению новых технологий, появлению новых страховых продуктов, снижению стоимости страхования для рисков, ранее в значительной мере перестраховывающихся за рубежом.

В целом для российского страхового рынка Минфином была разработана стратегия развития страхования в Российской Федерации на 2011—2013 годы с учетом вступления в ВТО, которая направлена на содействие развития страхового сегмента финансового рынка [2, с. 60].

Решение поставленной задачи позволит повысить вклад страхового сектора в социально-экономическое развитие страны, поддержать его стабильность, использовать ресурсы страховых организаций для совершенствования финансовой системы, в том числе в сферу инвестиций, повысить качество и расширить спектр страховых услуг, поддерживать стабильность страхового рынка, увеличить доверие потенциальных страхователей к страховым услугам, что позволит повысить качество и надежность работы страховщиков.

Конечным результатом решения данной задачи является повышение роли страхового сектора в социально-экономическом развитии страны и изменение механизма функционирования в соответствии с законодательством Российской Федерации и общими принципами международного права.
Для достижения указанной цели планируется:

- создание условий для обеспечения населения и организаций надежными и качественными страховыми услугами и повышения конкурентоспособности субъектов страхового дела;
- совершенствование инструментария страхового надзора в целях эффективного контроля за соблюдением прав и экономических интересов всех участников страховых правоотношений (при сохранении приоритета и интересов страхователей);
- сближение принципов, форм и методов страхового надзора с общими принципами страхования и стандартами Международной ассоциации страховых надзоров;

- повышение открытости информации о деятельности субъектов страхового дела.

Соответственно, результатом выполнения данных задач является увеличение прироста объема страховых премий на душу населения до 16 % в 2013 году, повышение удельного веса субъектов страхового дела, деятельность которых регулируется законодательно, до 75 % в 2013 году, рост доли страховых организаций, находящихся в зоне риска, за которыми обеспечен контроль, до 90 % в 2013 году, обеспечение 100 % контроля за неплатежеспособными страховыми организациями, обеспечение 100 % степени раскрытия информации законодательно установленным международными стандартами учета и отчетности.

Реализация Стратегии позволит создать предпосылки для повышения прозрачности законодательства Российской Федерации о страховании, формирования конкурентной среды, повышения уровня финансовой грамотности участников страхового рынка, информированности общественности о деятельности субъектов страхового дела, постепенного перехода к осуществлению надзора за деятельностью субъектов страхового дела на качественно новой основе, соответствующего мировой практике.

Список литературы:

1. Доклад о развитии страхового рынка России в 2009 году — 1 полугодии 2010 года // ФССН. — 2010. [электронный ресурс] — Режим доступа. - URL: http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_21042011152741.html (дата обращения: 10.04.2012).
2. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Минфина России на 2011—2013 гг. // Министерство финансов Российской Федерации. — 2010. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.minfin.ru (дата обращения 9.04.2012).
3. Комлева Н., Янин А. Последствия вступления в ВТО для российского страхового рынка: Стратегия — 2021 // Эксперт РА. — Москва, 2012. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/entry_into_wto/ (дата обращения: 9.04.2012).

4. Котлобовский И. Б, Саган А. И. Влияние вступления в России в ВТО на национальный страховой рынок // Аналитический вестник. — 2012. — № 7. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://council.gov.ru/inf_sl/bulletin/item/408/index.html (дата обращения: 12.04.2012).
5. Марчук А. П. Тенденции развития страхового рынка в современной России // Страховое дело. — 2009. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://finanal.ru/001/tendentsii-razvitiya-strakhovogo-rynka-v-sovremennoi-rossii?page=0,0 (дата обращения: 10.04.2012).
6. Полное Собрание Законов т. XXII, № 16407, ст. 20.
7. Разработан законопроект об увеличении вдвое квоты иностранцев // Агентство Страховых Новостей. — 2011. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.asn-news.ru/news/28457 (дата обращения: 12.04.2012).
8. Шахов В. В. Страхование: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2003. — 311 с.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

Клейменова Ксения Михайловна
студентка 4 курса, кафедра «Финансы и кредит», ДВФУ, г. Владивосток
E-mail: ks16.kom_city@mail.ru

Васюкова Людмила Константиновна
научный руководитель, к.э.н, доцент кафедры «Финансы и кредит», ДВФУ, г. Владивосток

До 1 января 2012 года страхование гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов осуществлялось на добровольной основе. Однако с 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте», который обязывает всех владельцев опасных объектов страховать гражданскую ответственность. Что же побудило законодателей нашей страны принять очередной закон обязательного страхования гражданской ответственности? Во-первых, этому послужил ряд особо крупных аварий техногенного характера на

Саяно-Шушенской ГЭС и шахте «Распадская», произошедшие в Российской Федерации 17 августа 2009 года и 8 мая 2010 года. В результате аварии на Саяно-Шушенской ГЭС погибло 75 человек. Социальные расходы компании составили 185 млн. рублей, общая сумма экологического ущерба составила около 63 млн. рублей, затраты на восстановление 40 млрд. рублей. И хотя гражданская ответственность владельца была застрахована, общая страховая сумма была невелика и составила 78,1 млн. рублей, что не позволило покрыть даже половину расходов на социальные выплаты [1]. Во-вторых, общий износ промышленного оборудования, который в отдельных отраслях промышленности достигает 80 %, в то время как динамика их обновления не превышает 11 % [2]. В-третьих, неутешительная статистика МЧС РФ, согласно которой доля техногенных аварий составляет 60—90 % за 2006—2010 гг. (рисунок 1). Причем количество пострадавших от чрезвычайных ситуаций техногенного характера в 2010 году составило 80,5 %, а погибших 94,2 % в общем объеме пострадавших и погибших в результате аварий [9]. Кроме того, по данным Национального союза страховщиков ответственности (НССО), с 1 января 2012 года зафиксировано уже больше 60 аварий техногенного характера [10].

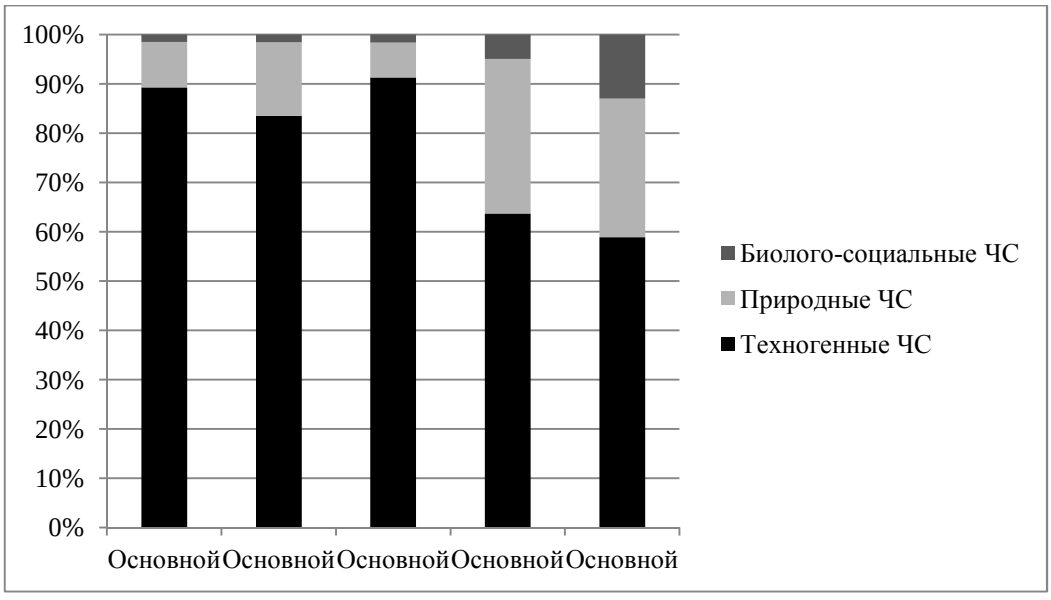


Рисунок 1. Чрезвычайные ситуации по характеру возникновения.

Необходимо также отметить социальную значимость данного Закона. На территории России находится около 300 тыс опасных производственных объектов, более 30 тыс гидротехнических сооружений, 40 тыс АЗС, в том числе:

- 8 тыс. взрывоопасных и пожароопасных объектов;
- 150 тыс км магистральных газопроводов;
- 62 тыс км нефтепроводов;
- 25 тыс км продуктопроводов;
- 100 млн человек, т. е. 70 % населения страны проживает в зонах непосредственной угрозы жизни и здоровью людей при возникновении техногенных аварий и катастроф [4].

Однако данный Закон защищает их лишь в части компенсации, поскольку никакой обязанности по проведению превентивных мероприятий на предприятиях данным Законом не предусмотрено. Учитывая сложившуюся ситуацию с предельным износом оборудования, риск их велик. Кроме того, данный Закон не возмещает ущерб по экологическим рискам. Это второй отрицательный момент данного Закона. При крупномасштабных авариях ущерб, наносимый природе, очень велик. И он также негативно отражается на населении, проживающем в радиусе поражения. И хотя отсутствие защиты по экологическим рискам можно объяснить законопроектом «Об обязательном экологическом страховании», который находится на рассмотрении в Государственной Думе, необходимо отметить то, что он находится там уже 5 лет. Более того, рассматриваемый Закон №225-ФЗ лежал в Государственной Думе 7 лет, прежде чем ряд катастроф не заставил серьезно задуматься об этой проблеме, что ускорило процесс принятия Закона.

Особое возмущение со стороны владельцев опасных производственных объектов вызывают установленные тарифы, размеры которых достаточно высоки. Но не стоит забывать о том, что изношенность основных производственных фондов составляет порядка 80%, что свидетельствует о нежелании бизнесменов тратиться на их обновление, ведь главное для них —

максимальное извлечение прибыли. В то время как финансовый результат предпринимательской деятельности ни в коем случае не должен достигаться ценой человеческих жизней. А ведь риск аварий на таких объектах достаточно велик. В среднем тарифы Министерства финансов РФ составляют от 75 до 97 % от тарифов, предложенных НССО, рассчитанных актуарным способом. Что касается страховщиков, то волнение у них вызывают два обстоятельства: тариф по шахтам составляет 36 %, а по гидротехническим сооружениям 56 % от тарифов, предложенных НССО. Учитывая частоту аварийности на этих объектах, можно предположить убыточность данного вида страхования для страховых компаний, в портфеле которых преобладают договоры по обязательному страхованию гражданской ответственности с владельцами данных объектов. В остальном же страховщики согласны с размером установленных тарифов и страховых сумм. Необходимо также отметить, что для отдельных типов опасных объектов установлена крайне низкая страховая сумма. Например, по шахтам ее размер составляет 10 млн рублей, что позволит покрыть выплаты в случае смерти пяти человек. Статистика же нам говорит о том, что в результате аварий на шахтах гибнет гораздо больше людей. Так, например, авария на шахте Распадской унесла жизни 91 человека [3].

Страховым компаниям также предоставляется возможность использования поправочных коэффициентов в зависимости от:

- отсутствия или наличия страховых случаев в размере 1 до 31 декабря 2016 г.;
- вреда, который может быть причинен в результате аварии на опасном объекте, и максимально возможного количества потерпевших в размере 1 до 31 декабря 2014г.;
- в зависимости от уровня безопасности объекта в размере от 0,6 до 1 (Таблица 1) [7].

Таблица 1.

Интервал возможных значений поправочных коэффициентов в зависимости от уровня безопасности производственного объекта.

Период действия	Интервал возможных значений
с 1 января 2012 г. до 31 декабря 2013 г.	0,9-1
с 1 января 2014 г. до 31 декабря 2015 г.	0,7-1
с 1 января 2016 г.	0,6-1

Необходимо сказать о том, что данный Закон касается не только предпринимателей, но и жильцов домов, в которых установлены лифты. Поскольку лифт по данному Закону относится к категории опасных производственных объектов, за них платить придется владельцам квартир. Данная обязанность на них возложена с 1 января 2013 года. Установленный базовый тариф в зависимости от количества объектов составляет от 0,05 до 1,5 % от страховой суммы, которая установлена в размере 10 млн рублей. (Таблица 2) [7].

Таблица 2.

Базовые ставки страховых тарифов на лифты и эскалаторы.

Базовые ставки страховых тарифов в зависимости от количества технических устройств на объекте (% от страховой суммы)									
Не более 5	6-10	11-20	21-30	31-40	41-60	61-80	81-100	101-150	Более 151
0,05	0,1	0,18	0,29	0,4	0,6	0,77	1,1	1,3	1,5

Таким образом, жильцам домов, в среднем, придется платить за страхование лифта 5000—10000 рублей в год. И хотя сумма страхового взноса будет невелика, данный Закон делает очередной шаг (после принятия Федерального Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ОСАГО) от 25.04.2002 № 40-ФЗ) к изменению стереотипов российских граждан, т.е. призывает людей отвечать за свои поступки посредством страхования ответственности. В настоящее время широко обсуждается законопроект, разработанный специалистами МЧС «О противопожарном страховании», который предлагает

обязать всех владельцев недвижимости (и физических и юридических лиц) страховать свою ответственность, в случае возникновения пожара [5].

Поскольку желающих уклониться от страхования ответственности будет немало, государству в лице Федеральной службы по финансовым рынкам и НССО следует предпринять ряд жестких мер по соблюдению Закона №225-ФЗ. Уже сейчас введены штрафы размером от 300 до 500 тыс. рублей с предприятия и от 15 до 25 тыс. рублей для должностных лиц предприятия. Но, скорее всего, потребуются дополнительные меры.

Подводя итог всему вышеизложенному, отметим следующие моменты. Конечно, для того, чтобы делать какие-то конкретные выводы, необходима статистика хотя бы за 3—5 лет действия данного вида страхования. Тогда уже точно можно будет сказать, каким образом этот Закон повлиял на страховщиков, каким — на предпринимателей. И, исходя из этого, можно будет предпринимать меры по урегулированию тарифной политики и размеров страховых сумм, внося соответствующие предложения на рассмотрение законодателям. Пока мы можем только предполагать дальнейшее развитие страховых отношений по поводу данного Закона и надеяться на то, что он приведет к росту промышленной безопасности в нашей стране, т.е. выполнит конечную цель, возложенную на него. По данным НССО уже произведены первые страховые выплаты потерпевшим в результате аварии в Сестрорецке, произошедшей 31 января 2012 года. Их объем составит порядка 10—11 млн. рублей [8]. А это значит, что механизм уже запущен. К чему это приведет — покажет только время. По крайне мере, намерения, побудившие принять этот Закон, благие.

Список литературы:

1. Авария на Саяно-Шушенской ГЭС // Материал из Википедии — свободной энциклопедии. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/ (дата обращения: 27 марта 2012).

2. Арсюхин Е., Арабов П. Промышленность на голом энтузиазме//Известия. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.izvestia.ru/news/369006 (дата обращения: 27 марта 2012).
3. Бюллетень Эксперт РА. Обязательное страхование ОПО в России: опасные перспективы. // Группа компаний «Бизнес-сервис». [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.raexpert.ru/researches/insurance (дата обращения: 27 марта 2012).
4. Васюкова Л. К., Скобелев А. В. Актуальные вопросы страхования опасных производственных объектов // Проблемы современной экономики: сб. статей по материалам II Международной научно-практической конференции, 15 ноября 2010 г. / под общ.ред. Ж. А. Мингалевой, С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010. — С. 288—294.
5. Гришина Т. Гори оно все рублем // Коммерсант, №10 (4310), 22.01.2010. URL: http://www.kommersant.ru/doc/1307932 (дата обращения: 5 апреля 2012).
6. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте [Электронный ресурс]: Федер. Закон №225-ФЗ от 27 июля 2010 г./ Российская Федерация. — БД КонсультантПлюс. — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/online/base (дата обращения: 27 марта 2012)
7. Об утверждении страховых тарифов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте, их структуры и порядка применения страховщиками при расчете страховой премии. Постановление Правительства РФ от 1 октября 2011 г. №808 / Российская Федерация. — БД КонсультантПлюс. [электронный ресурс]: — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/online/base (дата обращения: 5 апреля 2012).
8. Пресс-центр // Официальный сайт НССО. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.nsso.ru/press-center/news (дата обращения 5 апреля 2012).
9. Статистика МЧС России по чрезвычайным ситуациям за 2003—2011 гг. // Министерство по чрезвычайным ситуациям Российской Федерации. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.mchs.gov.ru (27 марта 2012).
10. Хроника аварий // Официальный сайт НССО. — Режим доступа: http:// http://www.nsso.ru/chronicle/ (дата обращения: 27 марта 2012)

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Кобзева Наталия Геннадьевна
студент, экономический факультет, ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: kobzeva1991@mail.ru

Кузнецов Сергей Александрович
научный руководитель, ассистент кафедры экономики и финансов, ВГЛТА, г. Воронеж

Система бухгалтерского учета — важнейший элемент инфраструктуры рыночной экономики, предоставляющий информацию, необходимую для принятия серьезных инвестиционных решений всем заинтересованным пользователям финансовой отчетности. Кардинально повлияли на зарождение новой системы отечественного бухгалтерского учета: принятие нового Плана счетов, создание нового набора финансовой отчетности, похожей на отчетность, используемую в западных странах, крупные перемены в регулировании и методологии бухгалтерского учета и аудита. Развитие рыночных отношений, международные, хозяйственные и финансовые связи выдвинули в число актуальных вопрос о совершенствовании бухгалтерского учета и отчетности, приближении их содержания и методов к международно — принятым нормам. Переход на применение международных норм бухгалтерского учета и отчетности начался с 1992 года. Постановлением Верховного Совета РФ от 23.10.92 года была утверждена Государственная программа перехода РФ на международные стандарты учета и отчетности, которая уже реализована по многим направлениям. В ней предусматривались мероприятия по переходу на международную учетную практику в целях вхождения в рыночную экономику, приватизации государственной собственности, использования международного опыта в образовавшихся хозяйствующих субъектах различных организационно-правовых форм: государственных, муниципальных, индивидуальных (семейных) частных, полных товариществах, товариществах с ограниченной ответственностью

(акционерных обществах закрытого типа), акционерных обществах открытого типа, арендных предприятиях, филиалах, представительствах и др. Все эти формы предприятий как самостоятельных хозяйствующих субъектов были определены Законом РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (1991 г.) [1].

Для использования данной Программы был создан и начал вводиться в практику новый план счетов бухгалтерского учета, который позволяет:

- давать обобщающую характеристику наличия и движения основных и оборотных средств, материальных активов, долгосрочных вложений, фондов и резервов предприятия;
- собирать в обобщенном виде информацию о затратах, связанных с осуществлением уставной деятельности и социально-бытовым обслуживанием работников;
- отражать наличие и движение денежных средств в национальной и иностранной валютах, находящихся на расчетных, валютных и других счетах в банках на территории страны и за рубежом, ценных бумагах;
- обобщать информацию о формировании и использовании финансовых результатов предприятия и состоянии средств, полученных извне на финансирование хозяйственной деятельности: кредитов банков, иных средств финансирования целевых мероприятий и др.

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина СССР от 01.11.91 г. № 56 и введенные в действие с 01.01.92 г. письмом Министерства экономики и финансов РСФСР от 19.12.91 г. № 18—05, были разработаны при участии группы экспертов Министерства экономики и финансов СССР и Центра ООН по транснациональным компаниям. Практически одновременно с планом счетов приказом Минфина России от 20.03.92 г. № 10 было утверждено Положение о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации [4].

Эти документы сыграли значительную роль на этапе постепенного перехода российского бухгалтерского учета и отчетности на принципы и методы, используемые в передовой мировой учетной практике. В них регламентирован учет на предприятиях, обособленных в имущественном и организационном отношении по отношению к собственникам. Таким образом, уже в начале 90-х гг., на раннем этапе перехода к рыночным отношениям, были провозглашены принципы имущественной обособленности, непрерывности деятельности, непротиворечивости, которые применяются в передовой зарубежной учетной практике.

Также были проведены следующие изменения в порядке отражения отдельных хозяйственных операций в системе бухгалтерского учета:

- -предложен порядок списания недостач и потерь материальных ценностей сверх норм естественной убыли при отсутствии конкретных виновников независимо от суммы с отнесением на издержки производства (обращения) или уменьшение финансирования, тогда как ранее они списывались на расходы и потери за счет прибылей и убытков;
- предоставлено право руководителю принимать решение об изменении предела стоимости предметов труда для учета их в составе основных средств;
- впервые было введено понятие нематериальных активов, в составе которых должны учитываться права пользования землей, водой, другими природными ресурсами, объектами промышленной и интеллектуальной собственности (авторские права в области производства, науки, литературы и искусства, других видов творческой деятельности, изобретений, рационализаторских предложений, промышленных образцов, программ для ЭВМ, баз данных, экспертных систем торговых секретов, товарных знаков, фирменных наименований и знаков обслуживания), приобретенные места на товарной бирже;
- определено для практического применения в учете реализации метода «по мере отгрузки (выполнения работ) и предъявления счетов к оплате»;

- введены для отражения на счетах бухгалтерского учета резервы по сомнительным долгам, резервные фонды;
- определена необходимость исчисления на счетах бухгалтерского учета финансового результата от выбытия основных средств и других видов активов предприятия;
- при составлении бухгалтерского баланса на конец отчетного года в нем не прекратили показывать суммы использованной прибыли и стали производить ее списание за счет уменьшения суммы нераспределенной прибыли или увеличения непокрытого убытка и др. [2].

С 1998 г. в России, после одобрения в декабре 1997 г. Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом ИПБ Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России (далее - Концепция) и утверждения Правительством РФ Постановления № 283 от 06.03.98 г. начался новый (второй) этап реформирования СБУ.

Концепция призвана:

- обеспечивать заинтересованных специалистов информацией об общих подходах к организации и ведению бухгалтерского учета;
- быть основой поэтапной разработки новых и пересмотра действующих нормативных документов по бухгалтерскому учету;
- способствовать принятию решений по вопросам, еще не урегулированным нормативными документами;
- помогать потребителям бухгалтерской информации в понимании данных, содержащихся в бухгалтерской отчетности.

Концепция не заменяет нормативные документы по бухгалтерскому учету. Если какое-либо положение Концепции противоречит положению законодательного или нормативного акта по бухгалтерскому учету, то исполнению подлежит положение законодательного или нормативного акта.

Концепция определяет основы организации и ведения бухгалтерского учета для предприятий всех видов деятельности, отраслей и организационно-правовых форм. Граждане, осуществляющие предпринимательскую

деятельность без образования юридического лица, и иностранные юридические лица, осуществляющие деятельность на территории РФ, могут вести учет лишь для целей налогообложения. Для субъектов малого предпринимательства могут устанавливаться упрощенные формы реализации отдельных положений Концепции, не противоречащие цели бухгалтерского учета.

В 2004 г. по решению Правительства РФ была разработана Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренная приказом Минфина России от 01.07.04 г. № 180. Она принята на период 2004—2010 гг., связана с наличием в настоящее время благоприятных условий для дальнейшего развития СБУ. а также с тем, что в обществе созрело понимание необходимости повышения прозрачности (транспарентности) СБУ, роль которой в совершенствовании систем управления современной экономикой трудно переоценить.

Определенное влияние на формирование адекватной требованиям рыночной экономики СБУ и соответствующей финансовой отчетности в нашей стране оказало развитие рынка аудиторских услуг. Создание аудиторских фирм (отечественными специалистами или с помощью международных организаций) опережало разработку регламентирующих их деятельность нормативных документов. Первые аудиторские проверки отчетности совместных предприятий проводились в 1989—1990 гг., а Указ Президента РФ по аудиторской деятельности, содержащий Временные правила ее осуществления, был принят только в декабре 1993 г. [1].

Менее чем за 15 лет в РФ сложился устойчивый рынок аудиторских услуг, сформировались аудиторские организации, признанные мировым аудиторским сообществом, созданы профессиональные аудиторские объединения. 07.08.01 г. принят Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ, но в настоящее время этот закон утратил силу. Сейчас действует закон № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. С 2001 г. введены федеральные стандарты аудиторской деятельности, полностью соответствующие требованиям международных аудиторских стандартов (МСА). Российские аудиторы принимают активное

участие в подготовке новых международных документов, регламентирующих аудиторскую деятельность [6].

Составление бухгалтерской финансовой отчетности является завершающей стадией учетного процесса, поэтому при гармонизации с международными стандартами финансовой отчетности на первой стадии реформирования бухгалтерского учета большое внимание уделялось разработке положений по бухгалтерскому учету, которые регламентируют учет отдельных видов активов, обязательств и процессов. Введенные в действие ПБУ в определенной мере приближают российский учет к требованиям международного учета и позволяют сформировать понятную, а в ряде случаев - адекватную требованиям международных стандартов финансовую отчетность [5].

Но, развитие бухгалтерского учета происходит в рамках того правого поля, которое регулирует хозяйственную деятельность в стране, поэтому он всегда будет привязан к особенностям регулирования национального хозяйства. Подчеркнем, что регулирование национального хозяйства связано не только с правовыми позициями. Оно в большой мере зависит от общей экономической ситуации в стране, потому что то, что возможно для высокоразвитой страны, недоступно и не может быть использовано в стране развивающейся или находящейся в критическом финансовом положении. Большое влияние на развитие бухгалтерского учета и всей системы отчетности оказывает институциональная система, то есть организационная структура национального хозяйства.

На организацию бухгалтерского учета и отчетности также оказывает влияние и отраслевой характер производства, и территориальное расположение отдельных организаций. Стало быть, понимая важность адаптации бухгалтерского учета к требованиям международных стандартов, нельзя забывать о специфике страны, региона, отрасли, для которых разрабатывается та или другая система [1].

Для учета, анализа и представления данных в отчетности следует четко разграничивать долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, чтобы было понятно, в каких случаях их приобретение носит финансовый или производственный характер. До сих пор этому вопросу практически не уделяется внимания, хотя он принципиален как для учетной системы, когда речь идет о непосредственном отражении вложений, доходов и результатов использования долгосрочных финансовых вложений и при оценке правомерности таких вложений. Этот вопрос является составной частью решения вопроса о достоверности отчетности и самое главное — для оценки в ходе аудиторской проверки стратегии хозяйствования и соответствия ей бухгалтерского учета: необходимо проанализировать адекватность стратегии развития предприятия той финансовой политике, которую оно реализует при приобретении или продаже ценных бумаг, а также при изменении состава долгосрочных финансовых вложений [2].

Важнейшей характеристикой современной экономики является ее институциональная основа. Значение институциональной теории для регулирования деятельности субъектов хозяйствования во всех странах огромно. Формирование корпоративных структур, выбор их типа и установление рациональных связей внутри корпоративных структур определяются теми экономическими целями, которые преследует предприятие (организация), вступая в определенные взаимоотношения. Консолидация организаций по капиталу, рассматриваемая как долгосрочные финансовые вложения, становится важным объектом контроля за правильностью ведения учета и распределения финансовых ресурсов организации. В этой связи возникает необходимость новых подходов к учету финансовых инструментов, которые отражены в МСФО 39 «Учет финансовых инструментов». Данный стандарт со скрипом признавался большей частью стран в связи с особенностями финансирования фондового рынка и его субъектов, которые в разных странах проявляются по-своему [5].

Важнейшее направление реформирования бухгалтерского учета - повышение информативности и прозрачности отчетности, которая позволяет пользователю не только понять сложившуюся ситуацию, но и ответить на вопрос, почему произошли те или другие изменения. То есть речь идет не только о констатации сложившегося положения, но и о выявлении определенных тенденций. Такое же требование предъявляется все в большей мере и к аудиторской деятельности, в рамках которой аудитор должен не только выразить свое мнение о достоверности отчетности, но и о ее соответствии требованиям нормативных документов, учетной политике, масштабам и перспективам развития предприятия [1].

Бухгалтерский учет и экономический анализ являются важнейшими элементами учетно-аналитического обеспечения управленческой деятельности. Разумеется, бухгалтерской информации недостаточно для принятия управленческих решений и выбора направления развития производства. Бухгалтерский учет как форма обратной связи с управляемым объектом позволяет оценить правильность принимаемых управленческих решений. Но при формировании отчетности создается база для ретроспективного трендового анализа, позволяющего на основе сложившейся тенденции изменения отдельных показателей установить причинно-следственные связи изменения тех из них, от которых в реальности зависит эффективность деятельности предприятия. В этой части значение бухгалтерского учета и экономического анализа при формировании информационного обеспечения процессов управления чрезвычайно велико [1].

Бухгалтерский (финансовый и управленческий) учет, экономический анализ и аудит сегодня рассматриваются как виды деятельности, непосредственно связанные с информационным обеспечением, но общая проблема формирования информационного обеспечения национального хозяйства ставится как бы в отрыве от бухгалтерского учета и аудита, что вряд ли правильно и тоже связано с нарушением общей методологии управления национальной экономикой и ее субъектами. Этот вопрос Министерство

финансов РФ должно решить совместно с Министерством экономического развития и торговли и Росстатом [5].

Отмеченные направления дальнейшего развития бухгалтерского учета, анализа и аудита и связанные с ними подходы к формированию учетно-аналитического обеспечения систем управления актуальны не только для России. Они активно обсуждаются во всех странах, и прежде всего в странах Европейского союза, при подготовке к переходу на МСФО. поскольку приведение бухгалтерского учета к единообразию требует четкого понимания экономической сущности различных объектов учета.

Дальнейшее развитие СБУ, ее интеграция с экономическим анализом, стратегическим управленческим учетом и аудитом позволит:

- сформировать систему сбалансированных показателей, отражающих состояние бизнес-процессов в основных сегментах бизнеса, их обеспеченность ресурсами соответствующего качества, возможности и основные этапы их развития;
- обеспечить регулярный мониторинг и систематизацию отдельных групп показателей для выявления тенденций их изменения;
- выстроить алгоритм формирования показателей финансовых результатов и эффективности деятельности организации;
- оценить значимость отдельных факторов производства для реализации стратегии развития организации;
- обосновать рациональный уровень и допустимые диапазоны изменения отдельных показателей, что будет способствовать прогнозированию кризисных ситуаций и минимизации риска их возникновения [2].

Список литературы:

1. Богатая И. Н. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник Богатая И. Н., Хахонова Н. Н. — 4-е изд., перераб. и доп. — Ростов н/Д: Феникс, 2007. — 858 с.
2. Ларионов А. Д. Бухгалтерский учет [Текст]: учебник Ларионов А. Д., Нечитайло А. И. Изд-во «Проспект», — М.: ТК Велби, , 2007. — 360 с.

3. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке/Перевод полного официального текста Международных стандартов финансовой отчетности, действующих в ЕС по состоянию на 1.03.2009. — М.: Аскери — АССА, 2009. — 1047 с.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34 н. // Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Ст. 104. С. 57—65.
5. Супрунова Е. А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: Доп. к учебно-методическому комплексу/ Супрунова Е. А. — Омск: Издатель Омский институт (филиал) РГТЭУ, 2011. — 9 с.
6. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ // Федеральные законы и кодексы Российской Федерации. Ст. 256. С. 174—193.

ВЛИЯНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАУКОЕМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Ковалева Юлия Викторовна
магистрант 2 курса, кафедра международного кадрового и проектного управления МВШБ, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика. Решетнева М. Ф., г. Красноярск
E-mail: Juletta-81@mail.ru

Кукушкин Сергей Геннадьевич
научный руководитель, доцент кафедры МКПУ МВШБ, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика. Решетнева М. Ф, г. Красноярск

Развитие наукоемких предприятий является одним из приоритетных направлений российской экономики.

От эффективного функционирования наукоемких предприятий во многом зависит успех российской экономики в инновационном развитии и уход от сырьевой ориентации. Стратегическая роль в обеспечении нового качества и темпов развития экономики России принадлежит наукоемким отраслям, которые обладают передовыми технологиями и инновационной восприимчивостью и способны обеспечить этот переход. К наукоемким отраслям относят отрасли промышленности с высокой степенью переработки и

использования инновационных технологий, направленные на выпуск сложной многофункциональной продукции с длительным полным жизненным циклом [1, с. 2].

Структуру современной наукоемкой отрасли можно представить в виде широкоформатного комплекса производств различного масштаба и уровня – это могут быть и предприятия малого бизнеса, мастерские и специальные опытно-конструкторские организации и крупные фабрики, заводы и научно-исследовательские организации.

В настоящее время в наукоемких отраслях происходит процесс структурного преобразования – создаются крупные, интегрированные структуры, объединяющие все стадии создания и реализации наукоемкой продукции. Такая интеграция позволяет наукоемким предприятиям получать больший экономический эффект, который обусловлен концентрацией ресурсов на важнейших направлениях расширенного производства, совершенствованием управленческих технологий и кадрового состава, большей инвестиционной привлекательностью, возможностью выхода на внешние рынки сбыта.

Эффективное развитие наукоемкой отрасли должно обеспечиваться не только реформирование на государственном уровне, но и за счёт реформирования системы организационного управления предприятием.

Успешность предприятия, достижение поставленных целей во многом зависит от кадровой составляющей, особенно это актуально в сфере наукоемких и высокотехнологичных производств, которые характеризуются высокой степенью интеллектуального труда.

Человеческий ресурс – важнейший нематериальный актив предприятия, поскольку все иные активы пассивны по своей сути и требуют вмешательства человека для производства стоимости. Из этого следует, что одним из условий конкурентоспособности организации является эффективная политика управления человеческими ресурсами [5, с. 121].

Главной целью системы управления персоналом наукоемких предприятий является обеспечение компании высококлассными специалистами, их

продуктивное использование, профессиональное и социальное развитие, удовлетворяющее и руководство предприятия, и самих работников. Кадровая политика таких предприятий должна обеспечивать баланс между максимизацией гибкости и эффективностью персонала.

Стратегия управления персоналом наукоемкой организации связывает между собой многочисленные аспекты управления персоналом для обеспечения стимулирования и влияния на сотрудников, на их трудовые качества и квалификацию. Этим создается такая политика управления, которая соответствует конкретной целевой группе.

Эффективное использование имеющихся у предприятия ресурсов может позволить предприятию не только достичь, но и сохранить и упрочить конкурентные позиции. Вместе с тем решения по обеспечению ресурсами и их использованию являются не только основой для сегодняшнего производства, но и определяют будущее положение предприятия [5, с. 28].

Усиливающаяся конкуренция на рынке высоких технологий в условиях рыночной экономики обуславливает медленный отход от иерархического управления к взаимоотношениям, базирующимся на экономических методах. Это диктует необходимость в принципиально новом подходе к приоритетам, главным из которых становится грамотная и продуманная кадровая политика [3, с. 15].

По мнению таких авторов как Сивальнева Н. Н., и Швеков А. В. «Кадровая политика – совокупность правил и норм, целей и представлений, которые определяют направление и содержание работы с персоналом. Через кадровую политику осуществляется реализация целей и задач управления персоналом. Кадровая политика формируется руководством организации и реализуется кадровой службой через выполнение её работниками своих функций» [4, с. 18].

Успешная, конкурентоспособная деятельность предприятия невозможна без стратегического и целостного подхода к управлению всеми имеющимися активами и, прежде всего, наиболее ценными из них – человеческим капиталом.

Исследования последних лет показывают то, что наиболее эффективными вложениями являются инвестиции в человека, что свидетельствует о необходимости высокоэффективной комплексной системы организации труда и производства, которая способна обеспечить не только рациональное использование имеющихся экономических ресурсов, но и развитие производственного и трудового капитала. Взаимодействие технических, экономических и социальных параметров производства необходимо принимать во внимание при организации управления на предприятии. Перед руководителем предприятия (организации) стоит задача подбора кадров, соответствующих определенным требованиям, а также оптимизации распределения служащих по индивидуальным рабочим местам различной категории сложности. Необходимо точно сформировать организационную структуру предприятия – обосновывать оптимальную форму управления при данных производственных условиях и ограничениях.

Эти проблемы особенно остро проявляются и на предприятиях наукоемкой сферы, в которой сейчас итак достаточно много проблем, как внутренних, так и внешних.

Существующие сегодня методы управления трудовыми ресурсами предприятий, разработанные для условий традиционной экономики, не отвечают требованиям управления специалистами с высоким развитием интеллекта, без чего невозможно функционирование современных наукоемких производств и организаций.

Наукоемкие предприятия требуют нового работника, набор знаний, навыков и умений которого изменяется в зависимости от меняющихся целей предприятия. Основная проблема, возникающая в сфере управления персоналом наукоемкого предприятия, состоит в смене роли работника в производственном процессе под влиянием нового технологического уклада. Использование наукоемких технологий способствует изменению содержания и функции труда, возникновению новых профессий и специализаций, что требует от работника большей умственной мобильности, умения решать

производственные задачи в новых условиях усложнения профессиональной деятельности [1, с. 11].

Основной целью кадровой политики наукоемких предприятий является поддержание оптимальных условий для эффективного труда, который способствует достижению целей наукоемких предприятий. При этом большое внимание уделяется специфике сотрудников наукоемких предприятий – большую часть персонала наукоемких предприятий составляют сотрудники интеллектуального труда, они оперируют в своей работе информацией и знаниями. Они идентифицируют себя чаще с профессией, а не с конкретной организацией или рабочим местом. Сферой их профессиональных интересов являются собственный интеллектуальный рост и развитие. Таким образом, к категории работников интеллектуального труда можно причислить работников, способных без физических средств производства и без поддержки организации создать готовый продукт. Это те сотрудники, которые могут быстро обучаться, передавать знания и работать в условиях постоянного риска, изменений и неопределенности. Работников интеллектуального труда отличают глубокое понимание сущностных основ профессии, умение прогнозировать процессы и явления, находящиеся в зоне его компетенции, способность моделировать ситуацию, непрерывно творчески мыслить, включать интуицию, использовать элементы новизны и оригинальности при выполнении профессиональных задач, стремление к самосовершенствованию.

Очевидно, что управление такими сотрудниками невозможно при помощи традиционных принципов менеджмента. Необходима такая система управления персоналом, которая способна удержать сотрудников умственного труда и повысить результативность их труда в целях достижения целей предприятия.

Правильно сформированная кадровая политика обуславливает такие факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия:

- укомплектованность штата персонала, что обеспечивает бесперебойную работу по производству и разработке новой продукции;

- оптимизация и минимизация затрат на формирование необходимого уровня трудового потенциала коллектива предприятия (экономия происходит за счет издержек, связанных с наймом персонала и его подготовкой – обучение и в перспективе – переобучение и повышение квалификации);
- учет интересов работников, перспективы профессионального роста и получения корпоративных льгот – за счет этого стабилизация коллектива;
- формирование эффективной мотивационной системы;
- наиболее полное использование квалификации сотрудников, их рациональное использование.

Реализация кадровой политики осуществляется через кадровую работу, в связи с чем, выбор кадровой политики предполагает определение главной цели, средств, методов, приоритетов и т.д.

В основе кадровой работы лежат правила, традиции, комплекс мероприятий, который связан с осуществлением подбора кадров, их обучением и переобучением, повышением квалификации, расстановкой, мотивацией и продвижением. Это свидетельствует о том, что кадровая политика не ограничивается только наймом сотрудников, а представляет собой более обширную работу, связанную с определением стратегии адаптации, подготовки, развития персонала, обеспечения взаимодействия работника и организации. При этом текущая кадровая работа связана с оперативным решением кадровых вопросов, в то время как целью кадровой политики является такая постановка задач, рассчитанных на дальнюю перспективу.

Обобщив выявленные требования к кадровой политике наукоемких предприятий при реализации стратегии интеграции можно сделать вывод, что в её основе должен лежать систематический анализ внешней и внутренней и гибкое реагирование на происходящие в этих средах изменения за счет корректировки действий. Это свидетельствует о том, что кадровая политика наукоемкого предприятия может и должна меняться в зависимости от стадии жизненного цикла организации и решаемых задач. Это позволит наукоемкому предприятию активно развиваться, иметь структуру организации,

соответствующую требованиям рынка и обеспечит конкурентные преимущества.

Список литературы:

1. Багриновский К. А., Бендиков М. А., Фролов И. Э., Хрусталев Е. Ю. Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития. – Автореф. дис. канд. техн. наук. – Москва, 2011. – 21 с.
2. Варфоломеев В. П. Управление высокотехнологичным производством. – М.: Экономика, 2009. – 512 с.
3. Козлова М. В. Инновационные стратегии в системе управления качеством и конкурентоспособностью инновационных предприятий // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – С. 14–19.
4. Сивальнева Н. Н., Швеков А. В. Управление персоналом как элемент системы конкурентных преимуществ организации // Управление персоналом. – 2010. – № 22. – С. 17–21.
5. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. – М.: Эксмо, 2009. – С. 512.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ковальчук Светлана Петровна
студентка 4 курса, кафедра экономической кибернетики ВНАУ, г. Винница, Украина
E-mail: svstlana_kovalchuk@mail.ru

Коляденко Светлана Васильевна
научный руководитель, д-р. экон. наук, профессор ВНАУ, г. Винница, Украина

Введение. В условиях развития рыночных отношений для обеспечения эффективного хозяйствования предприятия, принятия управленческих решений необходимо проведение глубокого анализа экономических показателей его деятельности в динамике, что дает возможность с помощью методов прогнозирования по мере поступления новой информации выявить закономерности изменений во времени и определить обоснованные пути развития объекта управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопрос прогнозирования исследовались в научных работах таких известных отечественных и зарубежных экономистов, как Ансофф И., Геець В., Добров Г., Долишний М., Илишев А., Кизим М., Кучерук В., Лисичкин В., Мельник А., Мескон М., Микитишин З., Михасюк И., Панасюк Б., Портер М., Савицкая Г., Сайфулин Р. и другие. Тем не менее, существует объективная необходимость дальнейшего исследования методических и прикладных основ прогнозирования деятельности предприятий с учетом особенностей становления рыночной экономики.

Целью исследования является систематизация математических методов экономического прогнозирования в управлении предприятием, определение их особенностей, заданий и принципов.

Основные результаты исследования. Прогноз (от греч. prognosis — предвидение) — это попытка определить состояние некоторого явления или процесса в будущем. Процесс формирования прогноза называют прогнозированием. Прогнозирование в управлении предприятием — это научное обоснование возможных количественных и качественных изменений его состояния, уровня развития в целом, отдельных направлений деятельности в будущем, а также альтернативных способов и сроков достижения ожидаемого состояния.

Процесс прогнозирования всегда основывается на определенных принципах:

- целеустремленность — содержательное описание поставленных исследовательских задач;
- системность — построение прогноза на основании системы методов и моделей, которые характеризуются определенной иерархией и последовательностью;
- научная обоснованность — всесторонний учет требований объективных законов развития общества, использование мирового опыта;
- многоуровневое описание — описание объекта как целостного явления

и вместе с тем как элемента более сложной системы;

- информационное единство — использование информации на одинаково равное обобщения и целостности признаков;
- адекватность объективным закономерностям развития — выявление и оценка устойчивых взаимосвязей и тенденций развития объекта;
- последовательное решение неопределенности — поэтапная процедура продвижения от выявления целей и сложившихся условий к определению возможных направлений развития;
- альтернативность — выявление возможности развития объекта при условии разных траекторий, разнообразных взаимосвязей и структурных соотношений [4, с. 215].

Прогнозирование выполняет три основных функции и имеет три стадии:

- предвидение возможных тенденций изменений в будущем, выявление закономерностей, тенденций, факторов, обуславливающих эти изменения (исследовательская стадия);
- выявление альтернативных вариантов влияния на развитие объекта в результате принятия тех или иных решений, оценка последствий реализации этих решений (стадия обоснования управленческих решений);
- оценка результатов выполнения решений, непредвиденных изменений внешней среды, чтобы своевременно скоординировать решение (стадия наблюдения и коррекции) [5].

Эти три функции и три стадии взаимно переплетены, итеративно повторяются и являются составными элементами управленческой деятельности в любой сфере.

Качество прогнозов в значительной мере зависит от методов прогнозирования, которыми называют совокупность приемов и оценок, которые дают возможность на основании анализа прошлых (ретроспективных) внутренних и внешних связей, присущих объекту, а также их изменений с определенной вероятностью сделать вывод относительно будущего развития объекта [2, с. 53].

По принципу информационного обоснования различают такие методы:

I. Фактографические методы, которые базируются на фактическом информационном материале об объекте прогнозирования и его прошлом развитии:

- статистические методы: экстраполяции и интерполяции, корреляционно-регрессионный анализ, факторные модели;
- аналогии: математические, исторические;
- опережающие методы прогнозирования, которые основываются на определенных принципах специальной обработки научно-технической информации и реализуют в прогнозе ее свойство опережать развитие научно-технического прогресса (методы анализа динамики патентования, публикационные методы прогнозирования).

II. Экспертные методы, которые базируются на субъективной информации, которую предоставляют специалисты-эксперты в процессе систематизированных процедур выявления и обобщение их мысли относительно будущего состояния дел. Для этих методов характерно предвидение будущего на основе, как рациональных доказательств, так и интуитивных знаний. Они, как правило, имеют качественный характер. К этим методам принадлежат такие:

- прямые: экспертного опрашивания; экспертного анализа, когда эксперт или коллектив экспертов сами ставят и решают вопросы, которые ведут к поставленной цели; с обратной связью; метод «комиссий», что может означать организацию «круглого стола» и других подобных мероприятий, в пределах которых происходит согласование мыслей экспертов; метод «мозговых атак», для которого характерны коллективная генерация идей и творческое решение проблем; метод Дельфи, что предусматривает проведение анкетных опрашиваний специалистов избранной области знаний.

III. Комбинированные методы со смешанной информационной основой, в которой как первичную используют фактографическую и экспертную информацию: балансовые модели; оптимизационные модели.

Одними из наиболее распространенных методов прогнозирования являются эконометрические методы — это комплекс экономических и математических научных дисциплин, которые изучают экономические процессы и системы. Эконометрическая модель представляет собой систему регрессионных (стохастических) уравнений и тождественностей. Коэффициенты уравнений определяются методами математической статистики на основе конкретной экономико-статистической информации, а наиболее распространенным методом количественной оценки коэффициентов есть метод наименьших квадратов с его модификациями. Эконометрические уравнения выражают зависимость исследуемых переменных от изменения других показателей, в том числе и от состояния этих переменных в прошлом. Тождественности же устанавливают взаимозависимость между переменными, отображающими структуру используемой статистики [1, с. 102].

Математическую платформу эконометрических моделей составляют методы корреляционного и регрессионного анализа. Корреляционный анализ дает возможность отобрать наиболее существенные факторы и построить соответствующее уравнение регрессии [3, с. 307].

Корреляционный анализ обеспечивает: измерение степени связи двух и больше переменных; выявление факторов, наиболее существенно влияющих на зависимую переменную; определение прежде неизвестных причинных связей (корреляция непосредственно не раскрывает причинных связей между явлениями, но определяет числовое значение этих связей и вероятность суждений относительно их существования). Основными средствами анализа есть парные, частные и множественные коэффициенты корреляции.

Регрессионный анализ разрешает решать такие задачи:

- установление форм зависимости между одной эндогенной и одной или несколькими экзогенными переменными (положительная, отрицательная, линейная, нелинейная). Эндогенная переменная обычно обозначается *Y*, а экзогенная (экзогенные), которая еще иначе называется регрессором, — *X*;
- определение функции регрессии. Важно не только указать общую

тенденцию изменения зависимой сменной, а и выяснить степень влияния на зависимую переменную главных факторов, если бы остальные (второстепенные, побочные) факторы не изменялись (находились на том самом среднему уровне) и были исключены случайные элементы;

- оценивание неизвестных значений зависимой сменной.

Согласно цели прогнозирования определяется совокупность и структура переменных, которые входят в модель. На основе теоретического анализа взаимосвязей переменных формируется система уравнений, и оцениваются параметры уравнений регрессии. В результате рассмотрения разных вариантов структур уравнений в системе остаются те из них, которые имеют наилучшие качественные характеристики и не противоречат экономической теории. И последний этап построения модели содержит проверку ее способности воссоздавать динамику прошлого экономического развития, т.е. имитацию на модели базового периода, который разрешает оценить ее качество.

Объектами прогнозирования в управлении предприятием могут быть: спрос, производство продукции (выполнение услуг), объем продаж, потребность в материальных и трудовых ресурсах, затрат производства и реализации продукции, цены, доходы предприятия, его техническое развитие.

Субъектами прогнозирования являются планово-экономические отделы предприятия, маркетинговые и технические отделы.

Разработка планов-прогнозов (на перспективу, краткосрочные (год, квартал, месяц) и оперативные (сутки, декада)) происходит как в целому по предприятию, так и по его структурным подразделениям: цехам, участкам, службам. При прогнозировании показателей целесообразно использовать следующую систему методов: экспертные оценки, факторные модели, методы оптимизации, нормативный метод.

Выводы. Для принятия решения необходимо иметь достоверную и полную информацию, на основе которой формируется стратегия производства и сбыта продукции. В связи с этим повышается роль прогнозов, нужное расширение системы и совершенствование методов прогнозирования,

применяемых на практике. Особое внимание должно уделяться прогнозированию спроса на продукцию, расходов производства, цен и прибыли. Для этого проводятся исследование внутреннего и мирового рынков, осуществляется анализ эластичности спроса.

Список литературы:

1. Лугинин О. Е. Эконометрия: учеб. пособие для студ. высших учеб. завед. — 2-е изд., перераб. и доп. — К. : Центр учебной литературы, 2008. — 278 с.
2. Орлов А. И. Эконометрика. — М.: Экзамен, 2002. — 576 с.
3. Присенко Г. В., Равикович Э. И. Прогнозирование социально-экономических процессов: учебн. пособ. — К.: КНЭУ, 2005. — 378 с.
4. Стеценко Т. О., Тищенко О. П. Управление региональной экономикой : учебн. пособ. ГВУЗ Киев. нац. экон. ун-т им. Гетьмана. — К. : КНЭУ, 2009. — 471 с.
5. Яковец Ю. В. Прогнозирование циклов и кризисов. — М.: МФК, 2000. — С. 42.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Кожахметова Надия Гарифуллаевна
студентка 4 курса, кафедры «Экономика бизнеса и финансы» АГТУ, г. Астрахань
E-mail: kozhakhmetova-nadiya@yandex.ru

Гориславская Наталья Владимировна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент АГТУ, г. Астрахань

Банковская деятельность — рисковая деятельность, и в условиях, когда банки рискуют не только собственными, но, главным образом, заёмными ресурсами, последствия становятся более острыми.

Одной из причин возникновения риска невозврата ссуды является снижение (или утрата) кредитоспособности и ликвидности заемщика. Поэтому одним из способов снижения кредитного риска является оценка кредитоспособности заемщика и установление его кредитного рейтинга.

На сегодняшний день проблема методики оценки кредитоспособности заемщика очень актуальна в России. Анализ степени разработанности

проблемы методики оценки кредитоспособности предприятия, с учетом его отраслевых и индивидуальных особенностей, в современных условиях показывает, что, несмотря на большое внимание отечественных и зарубежных ученых к данной проблеме, многие ее аспекты до сих пор исследованы недостаточно. Макроэкономическая стабилизация в стране, укрепление банковской системы, постепенное снижение процентных ставок, усиление инвестиционной активности предприятий способствуют расширению масштабов деятельности банковской сферы и увеличению объемов кредитования реального сектора экономики. Вместе с тем кредитование, приносящее банкам основную долю доходов, генерирует и повышенный риск такой деятельности. Поэтому на сегодняшний день существует необходимость учитывать отраслевой фактор в методике оценки кредитоспособности банковского заемщика с целью повышения ее эффективности [4, с. 3].

В настоящее время оценка кредитоспособности заемщика представляет собой процесс отбора и анализа финансовых показателей, оказывающих влияние на величину кредитного риска, их анализ и систематизацию в виде присвоения кредитного рейтинга. Кредитный рейтинг заемщика должен не только отражать текущее финансовое состояние предприятия, но и давать прогноз на перспективу. Увеличение срока кредитования, как правило, повышает уровень кредитного риска, выдвигая повышенные требования к более тщательной оценке кредитоспособности заемщика.

В отечественной литературе при долгосрочном кредитовании меняется традиционно сложившийся смысл оценки кредитоспособности, а именно наблюдается переход от оценки текущей кредитоспособности к плановой, прогнозной, т.е. рассчитанной на ближайшую перспективу. Мировая практика выделяет следующие этапы такой оценки:

1) анализ макроэкономической ситуации в стране (Macroeconomic analysis);
2) отраслевой анализ (Industry analysis);
3) положение заемщика на рынке (Market position);
4) анализ финансового положения (Quantitative analysis);

5) оценка менеджмента (Qualitative analysis);

6) присвоение кредитного рейтинга (Rating).

Рассмотрение основных зарубежных методик оценки кредитоспособности заемщика позволяет сделать вывод об идентичности вышеуказанных этапов в процессе оценки.

Эволюционное развитие рейтинговой оценки предприятий сделало возможным такое выделение этапов, при котором имеют место достаточность, надежность и информативность оценки. Ключевым этапом оценки кредитоспособности является анализ финансового положения заемщика, когда рассматриваются количественные показатели экономического состояния организации.

Банки используют различные системы анализа кредитоспособности заёмщика. Причинами такого многообразия являются:

- различная степень доверия к количественным (т.е. поддающимся измерению) и качественным (т.е. поддающимся измерению с большим трудом, с высокой степенью допустимости) способам оценки факторов кредитоспособности;
- особенности индивидуальной культуры кредитования (кредитной культуры) и исторически сложившейся практики оценки кредитоспособности;
- использование определённого набора инструментов минимизации кредитного риска, сопровождающееся пристальным вниманием к отдельным инструментам;
- многообразие факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, которое приводит к тому, что банки уделяют им различное внимание при присвоении кредитного рейтинга;
- результат оценки кредитоспособности заёмщика, принимающий различные формы, — некоторые банки останавливаются на простом расчёте финансовых коэффициентов, другие — присваивают кредитные рейтинги и рассчитывают уровень кредитного риска.

В российской действительности широко используется опыт оценки кредитоспособности зарубежных авторов, но при этом слабым «звеном» такой оценки является отраслевой анализ. Отраслевой анализ, проводимый российскими кредитными учреждениями, направлен лишь на изучение особенностей экономики отрасли, выявление сезонных закономерностей, но при этом все это не учитывается при расчете нормативных значений финансовых коэффициентов, заложенных в основу методики оценки кредитоспособности заемщиков.

Таким образом, знание экономики ссудополучателя является фундаментальным фактором, обеспечивающим соблюдение принципов кредитования. Между тем, как отмечалось, некоторые банки не очень утруждают себя анализом деятельности заемщика, что и приводит на практике, особенно в период предкризисных обострений, к финансовым затруднениям и неплатежам.

При проведении отраслевого анализа заемщика важно избегать неоправданных оптимистических оценок. Известно, что для таких отраслей экономики, как торговля, сфера услуг, сельское хозяйство, судостроение, строительство характерны значительные циклические колебания.

Если, к примеру, на стадиях «оживления» и «подъема» при расчете кредитоспособности руководствоваться исключительно предположением о возрастании доходов и активов и не учитывать эффекты бизнес — цикла заемщика, то это неизбежно может привести к искажению его возможностей своевременно и в полной мере погашать полученные кредиты. К сожалению, так собственно и случается в реальной практике. Влияние на оценку кредитоспособности заемщика могут оказывать не только неравномерность его бизнес — циклов, но и другие факторы. Известно, что на рынке могут измениться цены, обостриться конкуренция, поменяться политика государства. Под воздействием этих факторов стоимость активов может существенно снизиться, прогнозы окажутся несостоятельными, риски усилятся, а вероятность убытков кредитных учреждений возрастет. Отсутствие анализа

сценариев развития событий в экономике клиента, разнообразных моделей поведения банка при возникновении неблагоприятных событий не позволяет правильно рассчитать последствия кредитования, снижает его эффективность [1, с. 51].

По мнению российских экономистов практика оценки кредитоспособности клиентов банка нуждается в значительном улучшении. Это касается как качества анализа кредитных заявок, сбора и обработки информации, дающей возможность более точно определить кредитный риск, так и улучшения методического обеспечения при расчете финансовых коэффициентов кредитоспособности, а также повышения квалификации банковского персонала, организующего кредитный процесс.

Новоселов Д. В. замечает, что недостатком методики оценки кредитоспособности предприятий на базе финансовых коэффициентов является то, что рассчитываемые коэффициенты отражают положение дел в прошлом, да и то лишь на отчетные даты, и в отношении некоторых сторон деятельности предприятий — в основном в части движения оборотных средств. Кроме того, они не учитывают многих факторов: репутации заемщика, перспектив и особенностей экономической конъюнктуры, в том числе динамики инфляции, оценки выпускаемой продукции или оказываемых услуг [2, с. 317].

Хрестинин В. В. считает, что нормальный уровень оборачиваемости капитала в тяжелом машиностроении или авиационной промышленности будет ниже, чем в пищевой отрасли или торговле. По его замечаниям, норматив коэффициента текущей ликвидности обычно меньше в торговле, чем в производстве, так как торговые компании в большей степени финансируют свою финансово-хозяйственную деятельность за счет заемных средств [4, с. 23].

При составлении выводов о ликвидности и платежеспособности Симоненко Л. Г. руководствуется нормативными значениями, которые сильно варьируются в зависимости от индивидуальной отраслевой специфики. По ее мнению, на хозяйствующих субъектах строительства и ремонта судов оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности должно быть выше,

чем на предприятиях легкой или пищевой промышленности. Данное утверждение связано с отраслевой особенностью (длительность и материалоемкость производственного цикла), ведь чем больше период кругооборота капитала, тем длиннее срок превращения сырья материалов и готовой продукции в денежные средства [3, с. 119].

Все это обуславливает необходимость учитывать отраслевой фактор при определении нормативных значений значительных финансовых показателей, используемых для оценки кредитоспособности банковского заемщика.

Автор осуществил сравнительный анализ коэффициентов ликвидности некоторых отраслей российской экономики с нормативными значениями по методике Сбербанка РФ. Проведенные исследования позволяют определить нормативные значения данных коэффициентов в рамках каждой отрасли отдельно. По такому принципу можно выявить и отрасли, характеризующиеся минимальным риском кредитования. На наш взгляд, уровень риска кредитования отдельной отрасли определяется состоянием ее платежеспособности (таблица 1).

Таблица 1

Сравнительный анализ среднеотраслевых нормативных значений коэффициентов ликвидности

Отрасль	**Торговля**		**Строительство**		**Сельское хозяйство**		**Судостроение**		**Нормативные значения коэффициентов по методике Сбербанка**
	2009	**2010**	**2009**	**2010**	**2009**	**2010**	**2009**	**2010**	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,323	0,417	0,0003	0,071	0,195	0,596	0,18	0,07	Min >0,05-1 Normal >0,1
Коэффициент быстрой ликвидности	0,514	0,661	0,779	0,861	1,731	1,777	0,12	0,8	Min 0,5-0,8 Normal ≥0,8
Коэффициент текущей ликвидности	0,854	1,086	1,114	1,286	10,193	16,01	0,2	0,21	Min 1,0-1,5 Normal ≥1,5

Из расчетов видно, что нормативные значения коэффициентов платежеспособности, рассчитываемые при оценке кредитоспособности

заемщика, сильно отличаются друг от друга в рамках различных отраслей. Так по предприятиям торговли нормативным значениям удовлетворяет только коэффициент абсолютной ликвидности, в то время как коэффициент быстрой и текущей ликвидности ниже общепринятых нормативных значений. По предприятиям строительной отрасли общепринятым нормативным значениям не соответствует ни один из коэффициентов. Значения показателей платежеспособности сельского хозяйства находятся в положительной динамике: практически все коэффициенты удовлетворяют общепринятым нормативным значениям. Что касается показателей судостроения, то в данном случае коэффициенты абсолютной и быстрой ликвидности более или менее удовлетворяют усредненным нормативным значениям. Однако коэффициент текущей ликвидности значительно отклоняется от нормативных показателей.

Из таблицы 1 видно, что нормативные значения финансовых коэффициентов, предложенные методикой Сбербанка РФ, отличаются от отраслевых значений этих показателей. Такая большая разница в значениях коэффициентов вызвана, прежде всего, тем, что в методике Сбербанка, предложенной Центральным банком РФ, совсем не учитывается отраслевая принадлежность, поэтому наблюдается большой отрыв от минимально допустимого значения до максимального. Анализ этих коэффициентов показал, что их значения в зависимости от отрасли сильно варьируют. Следовательно, по нашему мнению, необходимо рассчитывать средние нормативные значения финансовых показателей в рамках каждой отрасли народного хозяйства, а не усреднять их в целом. Так как большой отрыв приводит к неверному распределению заемщика при определении класса кредитоспособности.

Автор предлагает алгоритм расчета нормативных значений коэффициентов ликвидности для оценки кредитоспособности, который состоит из следующих этапов:

1. Ознакомление с особенностями деятельности предприятия и кредитной историей.

На данном этапе необходимо оценить отраслевую принадлежность организации, поскольку на рынке конкурентоспособность продукции (или оказываемых услуг) зависит от принадлежности к соответствующей отрасли. Поэтому, предоставляя финансовые ресурсы заемщику, необходимо проанализировать, будет ли его продукция (или оказываемые услуги) пользоваться спросом и сможет ли он заработать деньги, чтобы в будущем расплатиться за кредит.

2. Предварительный сбор финансовых показателей деятельности предприятия, используемых при оценке кредитоспособности.

Сбор финансовых показателей деятельности предприятия позволит кредитному учреждению оценить финансовое состояние заемщика на отчетные даты в прошлом и поможет создать базу для расчета среднеотраслевых нормативных значений.

3. Расчет средних нормативных значений в рамках одной отрасли.

На этой стадии необходимо осуществить расчет средних нормативных значений для каждой отрасли. Такой расчет может осуществляться в рамках одного банка, который будет опираться на собственную банковскую статистику. Предел колебаний финансовых коэффициентов в данном случае будет различным для каждого банка. Так, например, располагая отчетностью коммерческих организаций, банк имеет возможность самостоятельно осуществить анализ показателей ликвидности в рамках одной отрасли.

4. Обобщение результатов в рамках одной отрасли.

На данном этапе кредитному учреждению необходимо определить на основе рассчитанных среднеотраслевых коэффициентов пределы границ нормативных значений. Для сезонных отраслей, таких как сельское хозяйство, анализ можно проводить посезонно, либо поквартально с целью точного определения класса кредитоспособности.

5. Построение ранжированной шкалы класса кредитоспособности заемщика в рамках каждой отрасли.

Данная шкала будет являться основанием для принятия решения о выдаче кредита и формы обеспечения возвратности кредита.

Представленные этапы отражают схему проведения оценки кредитоспособности в отдельных отраслях народного хозяйства. Все этапы данной методики построены на основе логической схемы и предназначены для кредитных учреждений. По нашему мнению, проведение оценки кредитоспособности заемщика по представленной методике позволяет не только более точно определить класс кредитоспособности, но и разработать целостную, научно обоснованную, логически непротиворечивую и замкнутую (в смысле самодостаточности) прикладную систему оценки показателей кредитоспособности, которую необходимо применять в отдельных отраслях.

Представленную методику необходимо разделить на 2 группы взаимосвязанных методов проведения оценки эффективности: качественные и количественные. Таким образом, этапы 1, 2 и 4 относятся к группе качественных методов, а 3 и 5 — к количественных.

Более точное определение нормативных значений финансовых коэффициентов необходимо для определения класса кредитоспособности заемщика различных отраслей, так как анализ тенденций развития отрасли, в которой работает заемщик, позволяет индетифицировать риски изменения внешних условий ее деятельности, которые могут оказать существенное влияние на его доходность финансово-хозяйственной деятельности, качество активов, потребность в инвестициях, и, в конечном счете, на способность обслуживать долговые обязательства. Эти риски являются общими для компаний одной отраслевой принадлежности, а банковская статистика позволяет осуществить самостоятельно такого рода анализ с целью минимизации рисков невозврата кредита.

Список литературы:

1. Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2007. — 264 с.

2. Новоселов Д. В. Методические рекомендации по оценке кредитоспособности субъектов малого бизнеса коммерческими банками // Экономические науки. — 2011. — № 2 (75).
3. Симоненко Л. Г. Развитие методики анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов строительства и ремонта судов: диссертация канд. экономических наук: 08.00.12 — Бухгалтерский учет, статистика. — Астрахань, 2009. — 218 с. (АГТУ).
4. Хрестинин В. В. Оценка отраслевой составляющей в рамках комплексного анализа кредитоспособности потенциального заемщика: автореф. дис. канд. экономических наук: 08.00.10 — Финансы, денежное обращение и кредит. — Москва, 2007. — 29 с. (МГУ).

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Коновалюк Оксана Владимировна
студент 3 курса, ИЭУ, ХГУ, г. Абакан
E-mail: oksya.0592@mail.ru

Чернова Вера Александровна
научный руководитель, старший преподаватель ХГУ, г. Абакан

Ипотека начала набирать обороты в нашей стране довольно недавно. В крупных российских городах, регионах и отдельных коммерческих банках начали разрабатываться различные жилищные программы, опирающиеся на действующую правовую базу в области ипотеки.

Таким образом, исследование механизма ипотечного кредитования на сегодняшний день, достаточно актуально. Ведь помимо экономической роли, ипотечное кредитование выполняет еще немаловажные социальные функции.

Жилищный вопрос, несомненно, был и остается на сегодняшний день одним из самых актуальных. Жилищная проблема стоит перед 60 % российских семей, в той или иной степени не удовлетворенных жилищными условиями [3]. Нехватка качественного жилья приводит к разводам в молодых семьях, к отказу от рождения детей, многочисленным конфликтам и бытовым преступлениям. Россияне живут в крайне стесненных по цивилизованным меркам условиях. В

России на одного человека приходится только 22 кв. м жилья [4]. В развитых странах в два-три раза больше.

Ситуация, сложившаяся на рынке недвижимости, свидетельствует о существовании постоянно возрастающей потребности со стороны населения в жилье. Тем самым ипотека приобретает всё большее значение. С другой стороны, она может привести к кризисным явлениям. Яркий пример тому мировой финансовый кризис, начавшийся с ипотечного кредитования.

Опыт ряда развитых стран свидетельствует о перспективности механизма ипотечного кредитования и показывает, что его использование позволяет гражданам, не имеющим достаточных средств для одномоментной покупки жилья, но обладающих стабильным доходом и определенными накоплениями, решить жилищную проблему. В РФ за последние годы уже сложилась практика использования системы ипотечного кредитования, сформировалась основа и заложена законодательная база для функционирования ипотеки, но массового распространения она пока не получила (табл. 1) [1].

Таблица. 1

Отдельные показатели выданных ипотечных кредитов в РФ за 2007-2011 гг.

Год	Объем выданных ипотечных кредитов млрд. руб.	Количество выданных ипотечных кредитов, тыс. шт.	Средняя процентная ставка по ипотечным кредитам, %	Просроченная задолженность по ипотечным кредитам, млрд. руб.
2007	564,6	214	12,6	611,212
2008	655,8	350	12,9	1 070,329
2009	152,5	130	14,6	1 010,889
2010	380,1	301	13,1	1 129,373
2011	713,0	521	12	1 474,839

Данные таблицы демонстрируют общую тенденцию увеличения объемов выдаваемых ипотечных кредитов. Ипотечный шок, который испытал рынок в 2008 году, привел к сокращению объемов жилищного кредитования в 2009 г. Одни банки вовсе отказались выдавать ипотечные кредиты, а другие взвинтили

ставки до заоблачных высот — 35,6 % годовых, сделав тем самым кредиты просто недоступными. Исключением стали разве что госбанки, которые постарались удержать ставки на приемлемом уровне — 13—19 %, который, однако, тоже считается слишком высоким. Таким образом, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. происходит резкое снижение как объема выданных ипотечных кредитов в 4,3 раза, так и их количества в 2,7 раза. Причиной этого стало общее снижение доходов населения и высокие ставки на ипотечные кредиты. В последующие года наблюдается некоторое замедление темпов роста.

2010 год считается годом восстановления и оздоровления рынка ипотечного кредитования. Возобновилось кредитование строящихся квартир, а также другие программы (Материнский капитал, Военная ипотека и др.). Кредиты стали более доступны для населения, что незамедлительно отразилось на объеме рынка. В результате объем ипотечных кредитов, выданных в 2010 году, увеличился в 2,5 раза до 380,1 млрд. руб. Рынок ипотеки в 2011 г. почти оправился от кризиса. Объем выданных кредитов достиг 719 млрд. руб. Средние процентные ставки по ипотеке в РФ на протяжении нескольких лет колеблются в пределах 15 %. При этом средневзвешенный срок кредитования составляет 15 лет.

Таким образом, несмотря на наметившийся рост рынка ипотечного кредитования, он все еще нестабилен. Рост поддерживается государством (программы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, АИЖК; программа рефинансирования ипотеки ВЭБом).

Результатами функционирования рынка ипотечного кредитования также является устойчивая тенденция к увеличению просроченной задолженности.

Просрочка по ипотечным кредитам стабильно увеличивается. По итогам 2011 г. ее объем составил 1474,839 млрд. руб. В АИЖК связывают резкий рост просрочки сразу в нескольких регионах с ухудшением социальной ситуации, а также снижением качества работы «некоторых банков-партнеров» [6]. Уровень просрочки по кредитам является хорошим индикатором ситуации в целом по

стране, указывают эксперты. Существует и другое мнение, резкий рост уровня проблемных кредитов происходит одновременно с увеличением выдачи ипотеки это связано с выходом их кризиса.

Конкуренция на ипотечном рынке обостряется в двух плоскостях. Средние банки ведут неравную борьбу за клиента с крупными — Сбербанком, ВТБ 24, Газпромбанком и Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), при этом, как частные, так и государственные банки с АИЖК активно конкурируют между собой. Большая часть ипотечного рынка принадлежит Сбербанку, объем выдаваемых им ипотечных кредитов стабильно растет.

Подытожив, можно выявить основные тенденции рынка ипотечного кредитования в России:

- снижение уровня концентрации на рынке;у
- величение количества выдаваемых ипотечных кредитов;
- увеличение просрочки платежей;
- рост доли небольших банков в общем объеме кредитования;
- смягчаются требования к заемщикам, в частности снижаются ставки;
- значительное снижение объема выдаваемых ипотечных кредитов в валюте [2].

Сегодня развитие жилищной ипотеки в России сдерживается следующими основными факторами:

1. Относительная слабость отечественной банковской системы, ее заинтересованность в работе с населением, отсутствие опыта долгосрочного кредитования;

2. Невысокий финансовый потенциал отечественных страховых, риэлтерских и оценочных компаний, отсутствие у них необходимого опыта по страхованию рисков, возникающих в связи с предоставлением ипотечного кредита

3. Несовершенство нормативно-правовой базы;

4. Высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности населения;

5. Проблема привлечения долгосрочных ресурсов в ипотечную жилищную систему.

6. Психологические факторы, нежелания жить в долг [3; с. 38].

Проблема неплатежей и отсутствие возможности реализации залога вызваны, прежде всего, проведением некачественной первоначальной оценки кредитоспособности потенциального заемщика. Данные проблемы могут быть решены посредством выработки унифицированной качественной системы оценки заемщиков — скоринговой системы, адаптированной к российским условиям.

Для банков основная проблема — источники финансирования выдачи кредитов. Поскольку ипотечный кредит — долгосрочный актив, то должно быть и долгосрочное финансирование.

Одной из причин неудовлетворенного спроса со стороны населения на жилье являются, прежде всего, доходы населения. Не смотря на рост доходов населения, наблюдается рост доли расходов на покупку товаров и оплату услуг в структуре использования денежных доходов.

Сегодня многие эксперты, рассуждая о сдерживающих факторах, указывают на высокие процентные ставки, сравнивают ипотеку в России с западными странами. Но никто не говорит, что сравнивать нужно не абсолютные показатели ставки, а относительные, с учетом инфляции, роста доходов населения.

На основе вышеизложенного можно выделить ряд направлений развития ипотечного кредитования.

Одним из перспективных направлений развития ипотечного кредитования в настоящее время является малоэтажное строительство эконом класса. Неразвитость этого направления обусловлено тем, что данное направление является менее рентабельным, чем многоэтажное строительство, и застройщики пытаются получить больший уровень доходности за счет реализации дорогостоящих проектов.

Специалисты в области ипотечного кредитования предусматривают возможность развития такого направления, как толлинг. Суть его состоит в том, что банки, передавая специализированным ипотечным организациям закладные, в итоге получают не деньги, а ипотечные ценные бумаги на аналогичную сумму [5]. Таким образом, банки разделят со специализированной ипотечной организацией риски по выданным кредитам.

В настоящий период в России внедряется новый вид ипотечного кредитования — продажа недвижимости, уже находящейся в залоге. При этом бывшие заемщики избавляются от обязательств перед банком, исполнить которые они не могут, банк управляет возникающими финансовыми рисками, а покупатель получает льготные условия ипотечного кредитования, так как процентные ставки остаются «в наследство» от предыдущего заемщика и отсутствуют предусмотренные комиссии банков.

Важным направлением совершенствования ипотечного кредитования в России является развитие такой услуги, как ипотечный брокеридж. Суть данной услуги состоит в подборе оптимальных условий кредитования для будущего заемщика, а именно выборе кредитной организации, предоставлении помощи в формировании пакета документов для получения ипотечного кредита, юридических и финансовых консультациях клиента.

Перспективы для развития ипотечного кредитования, конечно же, есть, оно будет развиваться, хотя и небольшими темпами. Уже сейчас заметна конкуренция между банками в этой сфере, что должно вылиться в появление новых ипотечных продуктов, а также снижению процентных ставок по кредиту. Хотя если и будет снижение процентных ставок, то оно будет небольшим, поскольку при прогнозируемых темпах инфляции банки оставят ставки примерно на том же уровне.

Ипотечное кредитование должно развиваться равномерно на территории всей страны с поддержкой государства, которая должна создавать благоприятные условия для функционирования ипотеки.

Подводя итог выше сказанному, можно сказать, что в настоящее время ипотека вызывает много разноречивых мнений. Одни уверены, что при нынешнем уровне жизни этот способ решения жилищной проблемы еще долго останется непопулярным. Другие — что ипотека пришла в нашу страну как раз вовремя.

Как утверждают аналитики крупнейших российских банков и ипотечных брокеров, перспективы развития ипотечного кредитования в России напрямую связаны с тем, как будет развиваться мировой финансовый рынок. Это прежде всего связано с кредитными возможностями банков, а также со степенью доверия кредиторов и заемщиков к текущей экономической ситуации и их финансовыми возможностями.

Список литературы:

1. Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL:www.rusipoteka.ru (дата обращения 26.03.2012).
2. Государство готовится помогать гражданам, взявшим валютную ипотеку [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/1374922/ipoteku_gotovyat_k_krizisu (дата обращения 10.03.2012).
3. О федеральной целевой программе «Жилище»: Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. № 1050: в ред. Постановления Правительства от 27 декабря 2011 г. № 1161 // Собрание законодательства РФ. — 2011 г. — 31 января. — № 5 ст. 739; Собрание законодательства РФ. — 2012 г. — 16 января. — № 3 ст. 419.
4. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL:http://www.gks.ru (дата обращения 27.03.2012).
5. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.:ИНФРА-М, 2007. 495 с.
6. Рост просрочек по ипотеке совпал с увеличением ее выдачи [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: http://bank.ru/publication/show/id/10887/ (дата обращения 02.04.2012).

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИ НАЛИЧИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБРАЩЕНИЯ ПРОДУКТОВ, СОДЕРЖАЩИХ ГЕННО-МОДИФИЦИРОВАННЫЕ ОРГАНИЗМЫ

Коноплева Вероника Юрьевна
студент 4 курса, факультет «Экономика», НИУ ВШЭ — Пермь, г. Пермь
E-mail: konopleva.veronika@mail.ru

Шеина Марина Витальевна
научный руководитель, канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры экономической теории НИУ ВШЭ — Пермь, г. Пермь

Генно-инженерно-модифицированные организмы стали применяться на Российском рынке пищевых продуктов сравнительно недавно, в отличие от таких стран как США, Канада и прочих страны-производителей ГМО. Отношение к использованию ГМО в пищевой промышленности у основных участников Российского рынка — потребителей, государства и производителей — находится в стадии формирования. По причине различающихся подходов к выбору стратегий поведения между государством, потребителями и производителями на настоящий момент нет единого устоявшегося мнения насчет применения ГМО в пищевых продуктах и регулирования обращения подобных пищевых продуктов.

Исследованию отношения потребителей к использованию ГМО в пищевых продуктах посвящено большое количество исследований, как в России, так и за рубежом. В частности, в исследовании, поведенном в Новой Зеландии, в городе Крайстчерч, была рассмотрена роль потребительского мнения и поведения по отношению к рискам, связанным с потреблением генно-модифицированных продуктов, а также прочих ситуаций, с которыми респонденты связывали значительный риск [13].

В 2006 году был проведен опрос 1,100 потребителей в 11 городах Китая с целью выявления отношения потребителей к ГМО и готовности потребителей платить больше за продукцию, не содержащую ГМО [8]. Также аналогичные

исследования проводились в Канаде, Америке, Турции, Франции, Великобритании и прочих странах (Determining the factors) [10].

Зависимость спроса на продукты, не содержащие ГМО от уровня информированности потребителей изучалась в работе Marion Desquilbet и David S. Bullock [9].

Также актуален и широко представлен в исследованиях вопрос, связанный с маркировкой продукции содержащей или не содержащей ГМО. Согласно данным исследованиям, основная часть потребителей Индии, Тайваня, Австралии, Канады, Германии и многих других выступают за введение обязательной маркировки ГМО [12].

Российские исследования также уделяют значительное внимание восприятию потребителем проблемы использования ГМО. В 2005 году ВЦИОМ провел исследование при содействии «Гринпис» с целью выяснить информированность потребителей о ГМ-технологии и выявить детерминанты уровня потребительской информированности [4].

В 2007 году компания ФОМ проводила сравнительный анализ информированности и уровня недоверия к ГМО российских потребителей и потребителей в ЕС и США [3]. Весной 2009 года в Национальном Исследовательском Университете Высшая Школа Экономики в Перми было проведено эмпирическое исследование группой исследователей под руководством Шеиной М. В. с целью выяснения уровня информированности потребителей о наличии различных характеристик пищевой продукции, связанных с использованием ГМО, и о последствиях употребления такой продукции [6].

Помимо мнения потребителей, широко изучается мнение государства и способы регулирования обращения пищевой продукции, содержащей ГМО. Моделированием выбора государственными органами оптимальной политики регулирования в отношении ГМО занимался Veyssiere L. [14]. Проблемы, сопутствующие применению существующих режимов регулирования

обращения пищевой продукции, содержащей ГМО, в ЕС изучал GianCarlo Moschini [11].

Юридическую сторону вопроса, связанного с регулированием обращения продукции, содержащей ГМО, на российском рынке пищевой продукции исследовала Воронцова Е. В., соискатель кафедры конституционного и муниципального права Елецкого государственного университета им. Бунина И. А. Она исследовала проблемы, связанные с реализацией конституционного права граждан на охрану здоровья в сфере контроля над оборотом пищевой продукции, содержащей генно-модифицированные организмы [2].

Не остаются без внимания исследования выбора стратегий поведения производителями. В частности, в статье Volker Beckmann, Claudio Soregaroli, и Justus Wesseler была построена модель, с помощью которой анализируется и изучается возможность сосуществования фермеров, выращивающих ГМ и неГМ урожаи. Их сосуществование или наоборот, концентрация в определенной области ГМ или не ГМ фермеров, зависит от издержек соблюдения нормативных требований и экономических выгод [7].

Также анализ поведения производителей на рынке пищевой продукции и исследование информированности производителей о ГМ-технологии проводился в Национальном Исследовательском Университете Высшая Школа Экономики в Москве группой исследователей под руководством Бердышевой Е.С. [1].

Таким образом, по имеющимся данным проводившихся исследований можно сделать вывод о том, что отношение производителей и анализ их стратегического поведения представляет наибольший интерес для нашего изучения, по причине того, что стороны потребителей и государства были исследованы намного шире, чем сторона производителей.

Объект исследования — пермские производители продуктов питания. Выбор в качестве объекта изучения участников потребительского рынка города Пермь обусловлен тем, что в российских регионах потребители позже

сталкиваются с продуктами новых технологий — биотехнологий в производстве продуктов питания, и позже формируются условия, поддерживающие эффективное функционирование механизмов государственного регулирования обращения пищевой продукции, содержащей ГМО, что дает возможность изучать поведение производителей пищевой продукции на начальной стадии формирования регулируемого рынка продуктов питания.

Предметом исследования является стратегическое поведение агентов на рынках пищевых продуктов при наличии сигналов в виде маркировки пищевых продуктов, информирующей об отсутствии или о наличии ГМО.

Целью исследования является анализ поведения производителей продуктов питания на рынке пищевой продукции, содержащей генно-модифицированные организмы.

Основные задачи исследования:

1. Изучить отношение производителей к использованию ГМО в производстве пищевой продукции.

2. Выявить, как производители оценивают необходимость проверки закупаемого сырья, и определить уровень доверия институту маркировки.

3. Оценить уровень оснащенности Пермских лабораторий, проводящих анализ продукции на содержание ГМО, с точки зрения производителей.

4. Установить уровень информированности производителей о политике государственных органов в отношении использования ГМО, маркировки продукции, проверок продукции производителей.

5. Определить, как осуществляется оценка производителями эффективности и обоснованности нормативных мер регулирования.

6. Исследовать оценку производителями влияния соблюдения правил регулирования продукции, содержащей или не содержащей ГМО, на хозяйственную деятельность фирмы.

7. Изучить восприятие производителями отношения к ГМО потребителей, оценка необходимости маркировки для обеспечения потребительского права выбора, влияния маркировки на принятие решений потребителем.

8. Выяснить, как, по мнению производителей, введение правил по маркировке продукции «содержит/не содержит ГМО» отражается на политике торговых сетей.

Структура выборки

В рамках данного исследования для реализации поставленных задач, объект исследования составила 1 целевая группа: производители.

Для получения данных по вопросам относительно ГМО от производителей был выбран метод экспертных интервью. Отбор случаев внутри совокупности производителей Пермского края был производен по критерию - продуктовая категория. В качестве продуктовых отраслей были выбраны категории, в которых возможно появление ГМО и которые представлены на Пермском рынке:

- производители мясных продуктов
- производители кондитерских изделий
- производители продукции из кукурузной муки
- производители хлебобулочных изделий
- производители молочной продукции

Всего в разведывательном исследовании стратегического поведения производителей приняло участие 8 компаний. Две из них используют маркировку «Не содержит ГМО». Набор участников для глубинного интервью производился с помощью метода «снежного кома».

Перейдем к изложению полученных результатов исследования.

Результаты исследования.

Первоочередной задачей нашего исследования было выяснение отношения руководящего состава к ГМО и к возможному использованию ГМ-технологии в производстве, а также оценка информированности производителей Пермского края относительно ГМО и последствий их использования в пищевых

продуктах. По результатам опросов мы можем наблюдать «эффект положительного запаздывания»: пермские производители в большинстве случаев только начинают знакомство с ГМ-технологиями, основная часть производителей имеют общие представления о том, что такое ГМО, могут в общих чертах описать, какие преимущества может дать использование ГМО в производстве. Лишь некоторые опрошенные всесторонне изучали вопрос применения ГМО в производстве, знают о российских и зарубежных исследованиях, посвященных ГМО. «Возможно, ГМО — панацея против голода, однако о долгосрочных последствиях употребления ГМО ничего не известно, однозначных результатов нет, необходимы длительные исследования» [Компания-производитель мясопродуктов].

Большинство производителей описывают преимущества ГМО следующим образом: возможность удешевления продукции, увеличение объемов производства. Однако данное мнение принадлежит тем производителям, которые не используют ГМО в производстве, не изучали возможности и издержки применения ГМО, считают, что данная технология в России не применяется в их отрасли. С другой стороны, те производители, которые используют ГМО в производстве — в нашем исследовании это производители кондитерской продукции, отмечают как плюсы использования ГМО: увеличение сроков хранения, внешнего вида продукции, так и минусы: рост себестоимости продукции — «добавки, улучшители, стабилизаторы, содержащие ГМО, дороже, что ведет к росту себестоимости» [Компания-производитель кондитерской продукции].

Также, по-разному производители оценивают возможность появления в используемом ими сырье ГМО. Компании-производители хлебобулочных изделий считают, на территории России нет ГМ-пшеницы и ГМ-ржи. «Наша отрасль является традиционной. Россия занимает третье место в мире по экспорту пшеницы, поэтому нет потребности использовать ГМО, так как в России большие посевные площади. ГМО имеет смысл использовать в маленьких странах» [Компания-производитель хлебобулочных изделий].

Компании-производители кондитерских изделий в большинстве считают, что все представители их отрасли используют ГМ-добавки в своей продукции.

Как отмечает эксперт — производитель изделий из кукурузной муки, «по мнению специалистов из Пермской Государственной Сельскохозяйственной Академии, вся кукурузная мука содержит ГМО». Тем не менее, эксперт уверен, что их сырье ГМО не содержит.

В мясной и молочной промышленности ГМО может присутствовать в добавках, в кормах, следовательно, в данном случае от самих производителей зависит, будут ли они проверять сырье и выбирать тех поставщиков, которые могут предоставить сертификаты, свидетельствующие об отсутствии ГМО.

Исходя из представлений о возможности присутствия в закупаемом сырье ГМО, производители формируют свое отношение к необходимости проверки закупаемого сырья (в случае если поставщики не предоставляют сертификатов об отсутствии ГМО), либо к отбору поставщиков на основании предоставления последними сертификатов об отсутствии ГМО. Далеко не все производители требуют от поставщиков сертификаты на отсутствие ГМО (в нашем исследовании 2 из 8). Причем две данные компании занимаются производством органической продукции — данная продукция подвержена более сложному механизму государственного регулирования. Органическая продукция — «сельскохозяйственные культуры и растения, продукты животноводства, птицеводства и пчеловодства, полученные с использованием технологий, обеспечивающих изготовление пищевых продуктов из сырья, полученного без применения пестицидов и других средств защиты растений, химических удобрений, стимуляторов роста и откорма животных, антибиотиков, гормональных и ветеринарных препаратов, ГМО и не подвергнутого обработке с использованием ионизирующего излучения, а также продукты их переработки, содержащие в своем составе не менее 95 % ингредиентов, полученных с учетом требований настоящих санитарных правил, а содержание остальных ингредиентов в конечном продукте не превышает 5 % от массы всех ингредиентов (за исключением пищевой соли и воды)» [5]. Данное

определение, а также порядок регулирования и маркировки введены дополнениями и изменениями N 8, утв. Постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 21.04.2008 N 26. В соответствии с СанПин 2.3.2.1078-01 п. 6.15 «Допускается транспортировать и реализовать продукты органического производства только в упакованном виде, с маркировкой «органический продукт», и сопровождаться документами, подтверждающими их происхождение как органических продуктов, качество и безопасность». «Поставщики проходят государственное лицензирование — это сложная, скрупулезная процедура на различных уровнях. Поставщики комплексных пищевых добавок являются европейскими производителями, следовательно, вызывают доверие» [Компания-производитель мясопродуктов]. Немаловажным является также тот факт, что те производители, чья продукция направляется непосредственно конечному потребителю, более ответственно относятся к выбору поставщиков и анализу собственной продукции, в отличие от производителей в секторе B2B — производители промежуточного звена — у них присутствует тенденция к перекладыванию ответственности на производителей конечной продукции.

Все остальные производители, не причисляющие свою продукцию к органической, не обращают внимания на содержание или отсутствие ГМО в закупаемом сырье, не проверяют закупаемое сырье на наличие ГМО в специализированных лабораториях и не проводят отбор поставщиков по критерию наличия у них сертификатов, подтверждающих отсутствие ГМО.

Также в области нашего внимания находился вопрос об оснащенности пермских лабораторий, проводящих проверку на отсутствие ГМО, о стоимости подобного анализа, о достаточности количества данных лабораторий для удовлетворения спроса производителей на проведение проверок. Ответ на эти вопросы также смогли дать лишь производители органической продукции, для которых исследование продукции на отсутствие ГМО и маркировка «органический продукт» являются обязательными. «По регламенту нужно проводить проверку продукции на отсутствие ГМО 1 раз в год, но мы

проверяем 1 раз в квартал. Проверка проводится в аккредитованных лабораториях — лаборатории в Перми проводят ПЦР. Мы сотрудничаем с Пермским ветеринарным диагностическим центром. Стоимость проверки занимает незначительную долю в себестоимости продукции» [Компания-производитель мясопродуктов]. Центр гигиены и эпидемиологии в Пермском крае, Пермский центр сертификации также предоставляют услуги по проверке продукции на отсутствие ГМО. Также подобными исследованиями занимаются многие частные медицинские лаборатории, таким образом, Пермский край в достаточной степени оснащен лабораториями, и данный анализ не является дорогим по сравнению с издержками производства единицы продукции.

Также в рамках нашего исследования мы попытались установить уровень информированности производителей о политике государственных органов в отношении использования ГМО, маркировки продукции, проверок продукции производителей. Большинство производителей говорят о своей слабой информированности о нормативных актах, регулирующих обращение пищевой продукции, содержащей ГМО. Основное мнение, которое выражало большинство экспертов: эффективность государственных мер не является высокой. Институту маркировки сами эксперты не доверяют, считают, что маркировка не отражает действительный состав продукции, порог в 0,9 % равносилен для некоторых экспертов отсутствию регулирования. Тем не менее, некоторые эксперты уверены в том, что государственные меры работают эффективно, и данное регулирование необходимо из-за неизвестности результата применения ГМО, отмечая при этом, что «остается надеяться лишь на сознательность производителей в вопросе соблюдения механизмов государственного регулирования» [Компания-производитель мясопродуктов].

Следующий аспект наших интересов: исследование оценки производителями влияния соблюдения/не соблюдения правил регулирования продукции, содержащей или не содержащей ГМО, на хозяйственную деятельность фирмы. В данном случае нас интересуют две подзадачи: как часто и с какими последствиями для производителей государство проверяет

продукцию, и какое влияние, по мнению производителей, окажет маркировка продукции на потребительский выбор. Контроль осуществляют Роспотребнадзор, карантинная служба, СЭС. В соответствии с Федеральным Законом № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» плановые проверки предприятия осуществляются не чаще чем раз в три года, план проверок на год вперед вывешивается на сайте соответствующего подразделения. Внеплановые проверки осуществляются по жалобам потребителей и иных указанных в законе случаях, если в этом случае будут выявлены нарушения, то дело будет передано в прокуратуру и мировой суд, где будет назначен административный штраф.

Эксперты отмечают, что проверки либо еще не проводились, поскольку не прошло три года с момента основания предприятия или не поступало жалоб, поэтому проверка предприятия является, в основном, предсказуемой и не вызывает проблем у предприятий. Также, важно отметить то, что Роспотребнадзор и прочие регулирующие подразделения проверяют предприятия по массе различных параметров, но на ГМО проверяется продукция только тех предприятий, которые ставят маркировку «органический продукт», в то время как продукцию предприятий, которые не маркируют продукцию, не проверяют на наличие ГМО.

Отдельным пунктом нашего исследования был анализ восприятия производителями отношения потребителей к ГМО, а также к такому инструменту, как маркировка продукции.

Т.е. производители, которые используют ГМО в производстве (кондитерское производство в нашем исследовании), считают, что потребители вряд ли информированы о том, используют ли в данной отрасли ГМО и не обращают внимания на маркировку, по мнению экспертов, основной фактор, влияющий на потребительский выбор — это цена. Данный вывод подтверждается тем, что «производительность по недорогим тортам, содержащим сою, выше, чем по более дорогим тортам, не содержащим сою»

[Компания-производитель кондитерской продукции]. Кроме того, данный ряд экспертов считает, что маркировка «Не содержит ГМО» не отражает действительный состав продукции и не доверяют подобной маркировке как потребители.

Основная часть экспертов из других отраслей считают, что информированность потребителей о свойствах ГМО растет, соответственно потребители чаще обращают внимание на продукцию с маркировкой «Не содержит ГМО» и, вероятно, маркировка «Содержит ГМО» оттолкнет потребителя. Соответственно, в данных условиях эксперты полагают, что маркировка «Не содержит ГМО» стала, в основном, маркетинговым инструментом, служащим для привлечения потребителя. Тем не менее, те эксперты, которые начали использовать маркировку «Не содержит ГМО» (здесь необходимо отметить, что стимул к использованию данной маркировки бы не внутренним, а внешним, так как данные предприятия производят органическую продукцию), не обнаружили роста прибыли и продаж. Однако они надеются, что данный инструмент будет способствовать увеличению лояльности потребителей и стабильности продаж в будущем.

Таким образом, мы видим, что мнения производителей разделились: те производители, которые используют ГМО, не доверяют маркировке «Не содержит ГМО». Т.е. производители, которые ГМО не используют или недостаточно информированы о составе используемого в производстве сырья, маркировке «Не содержит ГМО» в основном, доверяют, хотя и отмечают, что данная маркировка является преимущественно маркетинговым ходом.

Наконец, рассмотрим как, по мнению производителей, введение правил по маркировке продукции «содержит/не содержит ГМО» отражается на политике торговых сетей. В результате интервьюирования мы установили, что в небольших торговых сетях и маленьких магазинах товароведы не интересуются тем, маркирует ли предприятие свою продукцию как содержащую или не содержащую ГМО. Крупные торговые сети, такие как СемьЯ, рекомендуют предприятиям, не использующим ГМО, наносить соответствующую

маркировку на упаковку. Кроме того, получение разрешения на нанесение маркировки «Не содержит ГМО» необходимо для тех фирм, которые производят Private Label для Семьи.

Таким образом, на начальном этапе формирования регулирования рынка пищевой продукции, содержащей ГМО, можно проследить два типа стратегий, которых придерживаются производители пищевых продуктов:

1. Изучение вопросов, связанных с государственным регулированием ГМ-содержащей и ГМ-не содержащей продукции и использование маркировки «Не содержит ГМО» в случае производства органической продукции, для которой данная маркировка обязательна.

2. Игнорирование государственных механизмов регулирования данных типов продукции по причине того, что большинство потребителей, по мнению производителей, не интересуются вопросами наличия ГМО в продукции.

Данный вывод отличается от ситуации на рынках пищевой продукции, где регулирование продукции, содержащей ГМО, находится на развитой стадии, например на рынке города Москвы, где в результате введения постановления о добровольной маркировке «Не содержит ГМО» к регулированию обращения пищевой продукции, содержащей ГМО, подключились также торговые сети [1]. В результате для многих производителей получение добровольной маркировки стало обязательным, превратившись, по мнению компаний, в маркетинговый инструмент, создающий конкурентное преимущество. Однако на более развитом, с точки зрения регулирования обращения продукции, содержащей ГМО, рынке пищевых продуктов г. Москва, также прослеживается тенденция к восприятию использования маркировки как социальной ответственности бизнеса пред потребителем.

Список литературы:

1. Бердышева Е. С., Камальдинова Л. Ф., Караева О. С., Щербина Т. А. г. Москва, НИУ ВШЭ «Не содержит ГМО»: новые принципы глазами участников потребительского рынка. Материалы конкурса научно-исследовательских работ студентов НИУ ВШЭ, Москва, 2010.

2. Воронцова Е. В. Проблемы реализации конституционного права граждан на охрану здоровья в сфере контроля за оборотом пищевой продукции, содержащей генно-модифицированные организмы («Общество и право», 2009, N 1).
3. Климова С. Генно-модифицированные продуктовые добавки: информированность и мнение, ФОМ, 2007. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://bd.fom.ru/report/map/d074823 (дата обращения: 10.04.2012)
4. Россияне не хотят есть ГМ-пищу, 2005. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.greenpeace.org/russia/ru/press/releases/138535 (дата обращения: 10.04.2012)
5. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПин 2.3.2.1078—01
6. Шеина М. В., Тюрикова Н. А. Институциональные механизмы решения проблемы неблагоприятного отбора на рынках пищевой продукции, связанного с наличием генетически модифицированных организмов // Шихобаловские чтения: опыт, проблемы и перспективы развития потребительского рынка. Материалы Международной научно-практической конференции. Часть 1. Самара, 17—19 ноября 2009 года. — 390 с. (с. 328—334).
7. Beckmann V., Soregaroli C., Wesseler J. Ex-Ante Regulation and Ex-Post Liability under Uncertainty and Irreversibility: Governing the Coexistence of GM Crops // Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal. 2010. Vol. 4. № 9. p. 1—33.
8. Chakraborty K. Consumer’s attitude and product labeling for GM Food in China and hormone induced milk in the United States // International Journal of Economics and Finance. 2001. Vol. 3. № 2. p. 3—11.
9. Desquilbet M., Bullock D. Who pays the costs of non-GMO segregation and identity preservation? // American Journal of Agricultural Economics. 2009. Vol. 91. № 3. p. 656—672.
10. Esengun K. Determining the factors affecting the consumers' willingness to pay higher prices for genetically unmodified products: Tomato case study in Turkey // British Food Journal. 2009. Vol. 111. № 11. p. 1188-1199.
11. Moschini G. Biotechnology and the development of food markets: retrospect and prospects // European Review of Agricultural Economics. 2008. Vol. 35. № 3 p. 331— 55
12. Premanandh J. Global consensus — Need of the hour for genetically modified organisms (GMO) labeling // Journal of Commercial Biotechnology. 2010. Vol. 17. № 1. p. 37—44.
13. Scully J. Genetic engineering and perceived levels of risk // British Food Journal. 2003. Vol. 105, № 1/2. p. 59—78.
14. Veyssiere L. Strategic response to GMOs by GM-free countries // European Review of Agricultural Economics. 2007. Vol. 34. № 3. p. 365—392.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ — ПУТЬ К БУДУЩЕМУ

Кубаев Дастан Берикович
студент 3 курса, высшей школы экономики и бизнеса, кафедра экономики, Казахского Национального Университета имени аль-Фараби, г. Алматы, респ. Казахстан
E-mail: das-otan@mail.ru

Альжанова Нуржан Шариповна
научный руководитель, канд. физ.-мат. наук, доцент КазНУ им. аль-Фараби, г. Алматы, респ. Казахстан

В основе инновационной деятельности или процесса лежит инновация (нововведение).

В мировой экономической литературе термин «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Понятие «инновация» более активно стало применяться в условиях переходной экономики страны как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный прогресс» и т.д. При этом термин «инновация» отдельными исследователями трактуется по-разному. В зависимости от объекта и предмета проводимого исследования. Инновация — это общественно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по свойствам изделий и технологий с получением выгоды и добавочного дохода. Сущность понятия «инновация» заключается в том, что это нечто лучшее, чем существовавшее до нее, нечто более эффективное, имеющее только положительный результат. Но также под инновацией понимается результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, организационных форм и т.д.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного

на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций. В рамках этого процесса производители инноваций в целях получения прибыли создают и продвигают новшества к потребителям. Начинается он с появления идеи и заканчивается ее коммерческой реализацией.

Развитие любой страны не может идти без учета и использования, ставших мировым достоянием передовых технологий. Масштабы и интенсивность международного обмена знаниями и технологиями настолько возросли, что это явление получило название техно глобализма, обуславливая углубление международного разделения труда, специализацию и кооперацию в научных исследованиях и создании нововведений, объективно ведет к усилению роли внешних факторов технологического развития любой национальной экономики. Поэтому важным элементом мирохозяйственных связей становится межстрановой трансферт (передача) технологий.

Современные тенденции становления постиндустриальной экономики и протекания процессов модернизации характеризуются активизацией инновационной деятельности хозяйствующих субъектов на всех уровнях иерархии, повышением значимости становления национальной и региональной инновационных систем, поиском и разработкой эффективной инновационной инфраструктуры, наиболее отвечающей внешним и внутренним условиям развития инновационной среды. Подобные изменения экономических отношений сопровождаются структурными преобразованиями, которые необходимы в условиях нацеленности на инновационное развитие и формирования социально-ориентированного общества.

В качестве показателя, отражающего уровень формирования внешних и внутренних условий активизации инновационной деятельности и характеризующего направления структурных изменений в условиях экономической модернизации, предлагается использовать величину инновационной конкурентоспособности, которую в общем смысле можно

трактовать, как способность приобретать конкурентные преимущества за счет ведения инновационной деятельности. То есть инновационная конкурентоспособность характеризует то, насколько рассматриваемый субъект использует имеющийся инновационный потенциал, а также насколько развита инновационная система, в которой он функционирует, поскольку наличие или отсутствие элементов инновационной инфраструктуры напрямую влияет на возможность ведения инновационной деятельности и на эффективность инновационного процесса.

Таким образом, инновационная конкурентоспособность детерминирована совокупностью внешних и внутренних факторов, в числе которых первостепенными являются модели организации инновационной деятельности на хозяйствующем субъекте, выбор которых зависит от ряда факторов, в частности от уровня развития и использования слагаемых инновационного потенциала (уровня образования работников предприятия, состояния науки и исследований на предприятии, стимулирования инновационной деятельности, наличия капитала и возможности его получения для исследований и разработок и других условий, необходимых для успешного осуществления инновационной деятельности).

Однако помимо внутренних источников важную роль в инновационной конкурентоспособности играет и внешняя ситуация. Сюда, прежде всего, относится возможность доступа к внешним источникам инноваций, ряд рыночных и нерыночных условий. К ним относятся: востребованность продукции внутренним рынком; налогообложение; деятельность инновационной инфраструктуры вне предприятия; востребованность продукции зарубежным рынком; наличие государственного заказа; финансирование, кредиты; страхование рисков; стандартизация и сертификация; защита интеллектуальной собственности, рынок патентов и патентных услуг; поставки материалов и комплектующих; отношения с крупными фирмами и заказчиками; отношения с органами местной власти.

Среди внешних условий инновационной среды наибольшее внимание привлекает к себе формирование адекватной требованиям развития предприятия и региона инфраструктуры инновационной деятельности, которая предполагает наличие следующих элементов: системы решения вопросов о защите интеллектуальной собственности в своей стране и за рубежом; патентного поиска и патентования за рубежом; эффективной системы экспертизы проектов; системы сертификации продукции; информационного обеспечения инновационных разработок; участия в выставках; изучения рынка (маркетинг); поиска инвестора; выпуска опытной партии; поиска возможностей поставки продукции на производство; организации производства; реализации продукции; патентования в стране.

Анализ факторов, используемых для нахождения интегрального показателя, дает возможность получить сведения, отражающие уровень развития сфер жизнедеятельности общества, напрямую влияющих на активизацию инновационного процесса в сравнении с аналогичными хозяйствующими субъектами. Это дает возможность выявить сильные и слабые стороны в развитии инновационной деятельности страны, региона, отрасли или предприятия и проводимой модернизации; проследить по каким позициям превосходят конкуренты, в чем их основные преимущества и за счет чего они смогли их достигнуть. Обобщающий индикатор инновационной конкурентоспособности характеризует уровень инновационного развития исследуемого хозяйствующего субъекта (страны, региона, отрасли или предприятия) и позволяет на основе факторного анализа показателей, входящих в состав инновационной конкурентоспособности предложить мероприятия по развитию инновационной сферы в рамках экономической модернизации и инновационного развития, направленных на экономический рост территории и повышение благосостояния населения.

Применение и использование показателя инновационной конкурентоспособности позволяет:

• во-первых, оценить положение отдельных стран, регионов, отраслей и предприятий в сравнении с отечественными и зарубежными аналогами в сфере развития инновационной деятельности в целом и в том числе по отдельным направлениям;

• во-вторых, на основе факторного и институционального анализов выявить сильные и слабые стороны в инновационном развитии и в развитии отдельных сфер, напрямую влияющих на активизацию инновационной деятельности, на становление региональной и национальной инновационных систем;

• в-третьих, выявить факторы, оказывающие наибольшее воздействие на развитие инновационной среды и активизацию инновационного процесса;

• в-четвертых, разработать рекомендации по направлениям структурных изменений в условиях экономической модернизации и инновационного развития, с учетом опыта сравниваемых хозяйствующих субъектов.

Таким образом, инновационная конкурентоспособность, с одной стороны, отражает и характеризует достигнутый уровень инновационного развития, с другой, позволяет выявить направления дальнейшей модернизации в условиях получения прибыли или экономического эффекта, достижения экономического роста, повышения благосостояния населения [2].

Рисунок 1. Целевые индикаторы Казахстанского инновационного развития

Динамичное развитие инновационной сферы — одно из главных слагаемых инновационной экономики. Такая высокотехнологичная экономика предполагает наличие эффективной инновационной системы и создание институтов поддержки инновационного процесса. По данным ООН, сегодня Казахстан даже не входит в двадцатку высокотехнологичных наций мира. В первую десятку государств с инновационной экономикой входят Финляндия, США, Швеция, Япония, Южная Корея, Нидерланды, Великобритания, Канада, Австралия и Сингапур. Далее следуют Китай и Индия [6].

Анализ инновационного развития в Казахстане показывает, что инновационной деятельности в стране отводится большая роль. Вместе с тем необходимо отметить, что инновационная деятельность в республике пока не является источником повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке. Несмотря на положительный опыт целого ряда инициатив, заметного прорыва в области инновационного развития экономики страны не произошло. Одной из проблем инновационного развития в Казахстане на сегодняшний день является незавершенность научных исследований, их отрыв от производства. Проводимые прикладные разработки не имеют продолжения в виде коммерциализации и внедрения в производство. По данным Агентства РК по статистике, в Казахстане в 2006 и 2007 годах инновационно-активными были признаны 4,8 % предприятий. Однако в 2008 году этот показатель ухудшился, снизившись до 4 %. В 2009 году ситуация не улучшилась и фактически осталась на прежнем уровне. Доля инновационной продукции в 2008 году составила 0,7 % ВВП, затраты на технологические инновации — менее 1% от ВВП. В качестве основных факторов, препятствующих повышению инновационной активности предприятий, можно выделить:

- неприемлемые условия инвестирования и кредитования;
- недостаточная платежеспособность заказчиков;
- высокая стоимость нововведений;
- недостаточность собственных финансовых средств;
- невысокая финансовая поддержка со стороны государства [7].

Как отмечают статистики, в 2008 году научно-исследовательскими институтами, высшими учебными заведениями, конструкторскими, проектно-конструкторскими и технологическими организациями страны на фундаментальные исследования было освоено 4,3 млрд. тенге. При этом в 2008 году на предприятиях и организациях республики действовало 745 научно-исследовательских и проектно-конструкторских подразделений со списочной численностью 10781 чел. В том же году в приобретении новых технологий участвовали 594 предприятия, а в их передаче — 337. В качестве наиболее активных импортеров новых технологий выделяются предприятия обрабатывающей промышленности 204 (34,3 %) и хозяйствующие субъекты, связанные с вычислительной техникой 144 (24,2 %). Примечательно, что промышленные предприятия Казахстана используют широкий спектр форм приобретения новых технологий. Наиболее популярной формой приобретения новых технологий является покупка оборудования — 331единица (55,7 %), в том числе за пределами республики — 205 (34,5 %), из них в странах СНГ — 63 единицы (10,6 %). Данные по приобретению прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов и полезных моделей составили 149 единиц (25,1%). Наименее популярные формы приобретения — приобретение результатов исследований и разработок — 4 (0,7 %).

Проблема нехватки квалифицированных кадров наблюдается на многих предприятиях страны, однако сложное финансовое положение не дает им возможности решать эту проблему. Таким образом, расходы на обучение и подготовку персонала сохраняются на минимальном уровне — 0,6 %. В области маркетинга ситуация сложилась аналогичная сфере подготовки кадров. Затраты на маркетинговые исследования в объеме инновационных затрат составили 0,11 %. Это говорит о том, что значительное число предприятий ориентируется на выпуск продукции, реализации которой не требует специальных затрат на рекламу и продвижение нового продукта на рынок.

Таблица 2.

Основные показатели инновационной деятельности казахстанских предприятий

Показатели	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год
Количество респондентов, всего	10 392	10 591	10 889	11 172
из них: имеющие инновации	352	505	526	447
уровень активности в области инноваций, %	3,4	4,8	4,8	4,0
не имеющие инновации	10040	10086	10363	10 725
уровень пассивности в области инноваций, %	96,6	95,2	95,2	96,0
Доля инновационной продукции в ВВП, %	1,58	1,53	1,19	0,7
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства, %	2,3	2,4	2,0	1,1
Количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений	677	724	763	745
в них: списочная численность работников, человек	9 542	11 472	9 375	10 781

Источник: по данным Агентства РК по статистике

Как видно по итогам проведенного анализа, инновационная деятельность на промышленных предприятиях страны находится на низком уровне. В 2008 году 447 хозяйствующих субъектов Казахстана имели технологические инновации из 11172 предприятий, на которых было проведено статистическое наблюдение инновационной деятельности (в 2007 году — 526 предприятий). По оценкам восприимчивости предприятий промышленности к инновационным процессам, которая характеризуется долей активных предприятий, инновационная активность предприятий Казахстана в 2008 году составила 4,0 %. Для сравнения: доля инновационно-активных предприятий в США составляет около 50 %, Турции — 33, Венгрии — 47, в Эстонии — 36, в России -9,1 %. В 2008 году объем инновационной продукции в Казахстане уменьшился по сравнению с 2007 годом на 26,9 % и составил 111531,1 млн. тенге. При этом услуг инновационного характера оказано на 18240,4 млн. тенге, что в 2,4 раза больше, чем в предыдущем году. Данное обстоятельство свидетельствуют о том, что Казахстан сильно зависим от зарубежных разработок и уже внедренных и используемых технологий, чтобы управлять и модернизировать свою индустриальную основу. Среди инновационной продукции промышленных предприятий наибольший удельный вес в инновационной продукции занимала продукция, вновь внедренная или подвергавшаяся

значительным технологическим изменениям — 81 %, продукция подвергавшаяся усовершенствованию составила 14 %, и прочая инновационная продукция — 5 %. Основными видами инновационной деятельности предприятий, имеющих завершенные инновации, являются: внедрение новых технологий, оборудования, материалов — 54 %, научно-исследовательская деятельность — 11%, проектно-конструкторская деятельность — 5,3 %, участие в научно-технических программах — 2,9 % [3]

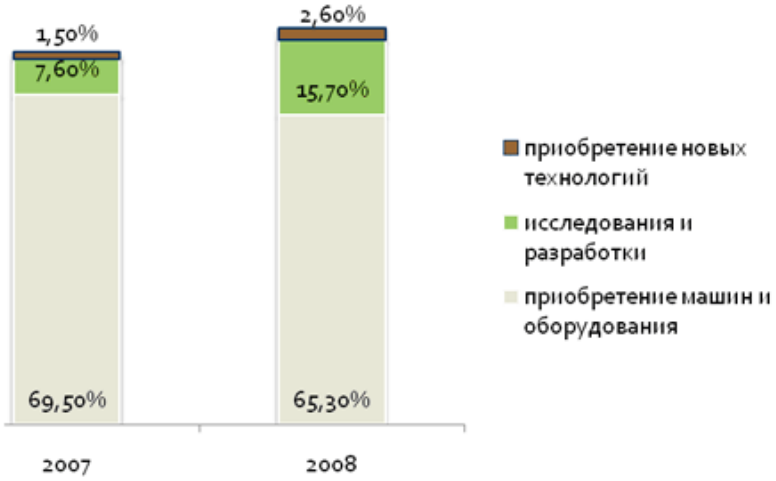


Рисунок 1. Структура затрат на технологические инновации

Источник: по данным Национального центра научно-технической информации

Общие затраты на технологические инновации в 2008 году составили 113460,1 млн. тенге в том числе затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями составили 65,3 %, на исследование и разработку новых продуктов, производственных процессов направлено — 15,7 %, на приобретение новых технологий всего — 2,6 %, что усиливает тенденцию к инновационной зависимости от промышленно развитых стран.

Основная доля в инвестировании инновационных проектов приходилось на собственные средства предприятий — 85,3 %, иностранные инвестиции — 8,3 %, республиканский бюджет — 4,9 %. По данным проведенного

обследования наибольшее количество предприятий, имеющих завершенные технологические инновации, действуют в г. Алматы (32,5 %), Карагандинской (15,8 %) Джамбульской (6,6 %) и Актюбинской (5,7 %) областях. В целом инновационное предпринимательство в Казахстане является слаборазвитым и имеет низкую активность. Анализ показывает, что функциональные возможности технопарков за 2004—2009 гг. были сужены до функций технологических бизнес-инкубаторов и бизнес-центров ввиду отсутствия у технопарков финансовой обеспеченности процессов коммерциализации технологий и отсутствия опытно-промышленной базы. Жесткая конкурентная среда на мировом рынке, слабый уровень отраслевого менеджмента, а также ограниченные временные рамки коммерциализации и неравные объемы и условия реализации приводят к тому, что венчурные фонды страны пока не могут инвестировать по-крупному в инновационные технологии.

Еще одним фактором, сдерживающим модернизацию казахстанской экономики и динамику инновационного процесса, остается низкий уровень инвестирования в сферу НИОКР. В отсутствии спроса на технологические инновации, вероятный успех большинства программ передачи технологии останется низким. В этом отношении, очень существенной является государственная политика (целевые программы через госзаказы или госзадания), направленная на стимулирование компании инвестировать в инновации либо через их собственные лаборатории, либо через заказы научным организациям. Кроме того, необходимо дальнейшее совершенствование системы управления наукой с целью концентрации финансовых средств, кадрового и научно-технического потенциала на приоритетных направлениях науки, и в первую очередь — на обеспечение нужд эффективного развития реального сектора экономики страны, особенно в тех отраслях, где Казахстан уже имеет конкурентоспособные результаты. Здесь же, необходимо отметить, что темп финансовых инвестиций в НИОКР должен быть совместимым с темпами развития человеческих ресурсов, которые могут эффективно использовать инвестиции. Также необходимо создать условия для трансферта и

коммерциализации результатов научных разработок и введения их в хозяйственный оборот.

Сегодня Казахстану необходимо искать новые направления экономического развития. Для повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке нужно активно развивать высокотехнологичные отрасли и строить эффективную национальную инновационную систему. Без этого инновационная экономика просто невозможна [4]. «Мы не можем сидеть и надеяться на ресурсы нашей страны, ничего, не делая. Мы видели сами, что получается, когда меняются цены на мировом рынке нефти, газа, металлов. Мы не можем постоянно сидеть и зависеть от этого. Мир ищет сейчас новые виды энергии и будет находить, и мы должны к этому готовиться», — заявил Президент Казахстана. Назарбаев обозначил сверхзадачу по вхождению до 2020 года в число инновационных экономик мира. «В 2010 году два из семи процентов роста экономики дали те 120 предприятий, которые мы в прошлом году ввели. В этом году надеемся на 2,6 процента, то есть растет вклад индустрии, то, что мы сейчас делаем», — привел статистику глава государства.

Особо важное значение, по мнению Нурсултана Назарбаева, имеют пять позитивных тенденций. Первая — это энергоэффективность, которую дают только новые технологии. «Если предприятие потребляет больше энергии, это отсталое предприятие. Экономия энергии — это не просто экономия. Это показатель уровня предприятия», — отметил Президент.

«В России давно уже запретили такие лампы накаливания. Нам тоже придется такой закон принять. Три завода по производству энергосберегающих ламп — это новые технологии, и нам надо к ним подходить», — призвал к экономии энергии Нурсултан Назарбаев.

Вторая тенденция — рост в не сырьевом секторе. Машиностроение, по мнению Назарбаева, должно стать сердцевиной процесса. Это и автомобилестроение с новыми технологиями, и вагоностроение. Ввод нового завода позволит вывозить производимую продукцию. Третья тенденция — агропромышленный комплекс. Нурсултан Назарбаев отметил усилия

государства по развитию и стимулированию овощеводства и остановился на следующем этапе развития отрасли — животноводстве. Создание 54 откормочных площадок должно подтолкнуть к развитию фермеров. «Вокруг них возникнут 2700 фермерских хозяйств. Их переработанную продукцию мы будем впервые экспортировать. Мясо в Россию и другие страны мира. Это большая и благородная задача», — заявил Президент.

Четвертая тенденция — это проекты, реализуемые в малом и среднем бизнесе. «Наша задача — чтобы малый и средний бизнес выпускал больше половины продукции Казахстана», — заявил Президент Казахстана. Он привел пример Германии, где 85 процентов всей выпускаемой продукции приходится именно на МСБ. За счет этого они меньше других пострадали от кризиса.

«Самое главное — свое дело иметь, кормить семью и помогать государству. Этот человек будет ценить страну, этот человек будет уважать стабильность, этот человек будет уважать стабильность законов. И будет укрепляться государство. Не просто малый бизнес. Малому и среднему бизнесу есть что терять. Поэтому это принципиально важная политическая задача», — обозначил приоритет глава государства. Пятая тенденция — это производительность труда, которая должна неуклонно расти, что повлечет автоматически за собой рост доходов людей. «В 2010 году один работник обрабатывающей промышленности страны производил продукции на 45 тысяч долларов. Это в полтора раза рост. А если по всему Казахстану взять, то мы не выходим за 9 тысяч. Это, наверное, самый худший в мире показатель» [5].

Мировой финансово-экономический кризис заставляет в корне пересматривать принципы и подходы к организации деятельности и взаимодействия всех субъектов и государства, в целом. Как отметил Президент Республики Казахстан Назарбаев Н. А. «нынешний глобальный кризис — это вовсе не какое-то стихийное бедствие и не результат случайного стечения обстоятельств, а закономерное внешнее следствие какого-то глубинного внутреннего дефекта». При этом он прямо называет корень зла — «старые инструменты мышления», к которым он относит «понятия,

категории, теории, схемы, концепты …», а значит и само мышление человека. Предупреждает: «если мы в самое ближайшее время не проведем радикальное обновление базовой экономической парадигмы, то у мира будет мало шансов выжить» [3]. С другой стороны, задачу обеспечения конкурентоспособности государства невозможно решить без раскрытия и реализации инновационного потенциала общества — главного стратегического ресурса любой страны. Под инновационным потенциалом понимаются, прежде всего, новые, более развитые способности субъектов к профессиональной деятельности в той или иной сфере. И здесь констатируем первый парадокс: усилия и финансовые затраты государства, связанные с выходом из кризиса, созданием конкурентной продукции преимущественно связаны с так называемым реальным сектором экономики, но не системой образования. Совместив призывы к обновлению экономической парадигмы с требованием раскрытия инновационных способностей субъектов к разновекторной профессиональной деятельности, нетрудно придти к простому выводу — предметом образования должны быть интеллектуальные мыслительные способности человека. Ведь никто не спорит, что источником многочисленных разрывов в практике является именно мышление — аналитическое, проектировочное, управленческое, предпринимательское, экономическое, правовое и проч. Однако дальше подобной констатации дело не идет [1].

Рисунок 4. Концептуальная модель инновационной политики страны

Существование Инновационного фонда должно решить системную проблему отсутствия эффективных рыночных механизмов внедрения инноваций.

С учетом неразвитости венчурных институтов в стране на сегодняшний день разрабатывается адекватная законодательная база для стимулирования и регулирования венчурной деятельности.

Очевидно, что инновационная экономика для Казахстана — это способ реагирования на системные ограничения на пути экономического роста за счет создания, внедрения и коммерциализации новых технологий на всех уровнях принятия решений. В современных условиях только инновационная экономика, основанная на заимствовании, адаптации к местным условиям и разработке новейших технологий, способна поднять конкурентоспособность страны, а значит, и уровень жизни населения этой страны на достаточно высокий уровень.

Таким образом, успешная реализация Стратегии инновационного развития должна способствовать проведению качественных изменений в структуре экономики Казахстана, которые приведут к ее устойчивому росту, основанному на эффективном использовании человеческого, произведенного и природного

капитала, выходу Казахстана на новый уровень социального развития и устройства общества.

Список литературы:

1. Анисимов О. С. Стратегическое управление и государственное мышление. — М.: ИПК Госслужбы, 2006. — 653 с. — (Энциклопедия управленческих знаний).
2. Государственная программа по форсированному индустриально — инновационному развитию на 2010 — 2014 гг.
3. Доклад Президента АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий» Бетекбаева А. А. «Финансирование инновационных предприятий и проектов в технопарках» на Международной конференции «Методы внешнего финансирования новых инновационных предприятий» 21 мая 2009 года, г. Астана.
4. Мингалева Ж. А. Формирование инновационной конкурентоспособности хозяйствующих субъектов/ Мингалева Ж. А., Гайфутдинова О. С.// Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. — 317 С
5. Назарбаев Н. А. Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего // Казахстанская правда, 15 мая 2009 г.
6. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан за январь 2009 г. Алматы: Агентство РК по статистике. 2009. С. 5.
7. http://tengrinews.kz/markets/192027/ [10.04.2012]

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИЗМА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО НТК «ЯКУТИЯ» РС (Я)

Копырина АнастасияГаврильевна

студент 4 курса, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита СВФУ, г. Якутск

E-mail: Kopic_90@mail.ru

Скрябина Ирина Валерьевна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент СВФУ, г. Якутск

Одна из наиболее актуальных проблем современной экономики — определение финансовой устойчивости и прогнозирование неплатежеспособности предприятий, в том числе в сфере туризма [1, с. 176].

В условиях рынка туристские организации самостоятельно организуют снабжение, производство, рекламу и реализацию своего туристического продукта, сами контролируют своевременность и полноту поступлений денежных средств, и издержки, связанные с производством и реализацией. Данные отчетности используются внешними (для данного предприятия) пользователями для оценки ликвидности, эффективности деятельности предприятия при выборе партнеров. В процессе текущей хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятие вступает в деловые контакты с множеством хозяйствующих субъектов и физических лиц [2, с. 56]. Наличие у туристской организации информации, например, о потенциальном партнере, клиенте позволяет быстрее принять правильное коммерческое решение, что, в конечном счете, приводит к увеличению прибыли. Вместе с тем отчетность необходима для оперативного руководства хозяйственной деятельностью, для принятия правильных управленческих решений.

Отчетность должна быть достоверной и своевременной. Достоверной считается бухгалтерская отчетность, сформированная и составленная исходя из правил, установленных нормативными актами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Бухгалтерская отчетность туристской организации должна отражать состав имущества и источники его формирования, включая имущество производств, хозяйств, иных структурных подразделений, а также филиалов и представительств, выделенных на отдельный баланс и не являющихся юридическими лицами. При отсутствии тех или иных показателей, необходимых для выработки у пользователей отчетности полного представления о финансовом положении, следует исходить из требований принципа существенности, согласно которому в бухгалтерскую отчетность включаются дополнительные показатели, необходимые пользователю для принятия решения [3, с. 134].

Изучение бухгалтерской отчетности организаций туризма и ее использования в оценке банкротства показали неоднозначность понимания

целей и функций туроператорской и турагентской видов деятельности, классификации доходов и расходов, учета сезонности, что приводит к проблеме обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности и снижению качества проводимых аналитических расчетов.

Целью исследования является выявление причин и предпосылок вероятности банкротства организаций туризма. Объектом исследования выступает ОАО национальная туристическая компания «Якутия», на примере которого проводилось исследование. ОАО Национальная туристическая компания «Якутия» образовано в соответствии с распоряжением Правительства Республики Саха (Якутия) от 29.12.2007 № 1792-р во исполнение «Схемы комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года», утвержденной постановлением Правительства Республики Саха (Якутия) от 6.09.2006 № 411. Единственным учредителем ОАО НТК «Якутия» является Республика Саха (Якутия) в лице Министерства имущественных отношений Республики Саха (Якутия) и находится в ведомственном подчинении Министерства по делам предпринимательства, развития туризма и занятости Республики Саха (Якутия). Целью создания компании является сохранение и развитие сложившегося туристского рынка в республике, создание конкурентоспособного туристского продукта на основе эффективного использования ресурсов Республики Саха (Якутия), повышение инвестиционной привлекательности Республики Саха (Якутия) на международном рынке туристских услуг и активное информационное продвижение на внешние рынки.

По данным бухгалтерского баланса общества за 2010 г. проведем анализ структуры и динамики активов и пассивов с помощью сравнительного аналитического баланса. Он строится путем объединения однородных по-своему составу переменных.

Таблица 1

Динамика и структура активов и пассивов ОАО НТК «Якутия» за 2010 г.

Статья активов и пассивов	На начало		На конец		Изменение (+;-)	
	Тыс.руб.	% к валюте баланса	Тыс.руб.	% к валюте баланса	Тыс.руб.	% к валюте баланса
АКТИВ						
Внеоборотные активы	28 352	79,48	27 558	67,50	- 794	- 15,42
Оборотные активы	7 322	20,52	13 267	32,50	5945	115,42
Баланс	**35 674**	**100**	**40 825**	**100**	5151	100
ПАССИВ						
Капитал и резервы	35 080	98,34	39 331	96,34	4251	82,54
Долгосрочные обязательства	6	0,017	6	0,015	0	0
Краткосрочные обязательства	589	1,65	1 488	3,65	899	17,46
БАЛАНС	**35 674**	**100**	**40 825**	**100**	**5151**	**100**

С помощью сравнительного аналитического баланса:

- Оценивают тенденции изменения имущественного и финансового положения организации;
- Определяют общее увеличение (уменьшение) стоимости имущества и источников его формирования;
- Выявляют сдвиги в структуре активов и пассивов;
- Устанавливают за счет каких источников в большей степени осуществляется приток новых средств (собственных, заемных) и в какие активы (внеоборотные, оборотные) эти средства вложены.

Вывод по анализу активов ОАО НТК «Якутия»

1. Стоимость имущества общества за анализируемый период уменьшилась на 794 тыс. руб., что свидетельствует о сокращении хозяйственного оборота организаций, что может повлиять на ухудшение платежеспособности организации.

2. Наибольший удельный вес приходится на внеоборотные активы, что свидетельствует о недостаточно мобильной структуре имущества, которое способствует замедлению оборачиваемости всего капитала.

3. В составе внеоборотных активов на конец года незавершенное строительство увеличилось на 923 тыс. руб., что означает отвлечение значительных финансовых ресурсов.

4. Изменение структуры внеоборотных активов. На начало года доля основных средств от всей величины актива составляет 15,1 %, на конец года — 9,2 %. Если доля основных средств меньше 40 %, то принято считать, что «организация имеет легкую структуру активов».

5. Дебиторская задолженность возросла на 5476 тыс. руб. или на 36,44 % к величине на начало года. Рост произошел за счет роста задолженности покупателей и заказчиков на 5802 тыс. руб.

6. Денежные средства на конец года увеличились на 2533 тыс. руб. или на 5,81 % к величине на начало года. Рост денежных средств свидетельствует о повышении платежеспособности предприятия.

Вывод по анализу пассивов ОАО НТК «Якутия»

1. Основным источником формирования собственного капитала является уставный капитал предприятия. Уставный капитал на конец года увеличился на 12 725 тыс. руб. или на 21,57 %. За анализируемый период не наблюдается изменение добавочного капитала.

2. Структура собственного капитала. Непокрытый убыток на конец периода увеличилось на 8 473 тыс. руб., что означает неэффективное использование средств предприятия.

3. В структуре заемного капитала преобладают краткосрочные обязательства. На конец года они составляют 3,65 % от всей величины валюты баланса. Привлечение краткосрочных кредитов и займов является менее выгодным.

4. За анализируемый период кредиторская задолженность увеличилась на 899 тыс. руб. Наибольший удельный вес составляет задолженность по налогам и сборам, что означает о несвоевременной уплаты налогов.

Далее используем коэффициентный метод оценки финансовой устойчивости. Коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия

— это система показателей, которые характеризуют структуру используемого капитала предприятия с позиции степени финансового риска.

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости ОАО НТК «Якутия» за 2010 г.

Показатель	Расчет	Нормальное ограничение	На начало	На конец	Изм-е (+;-)
1. Коэф-т автономии	Собств.капитал/ Валюта баланса	0,6	0,98	0,96	-0,02
2. Коэф-т заемного капитала	Заемный капитал/ Валюта баланса	$\leq 0,5$	0,017	0,036	+0,019
3. Коэф-т финансового левериджа	Заемный капитал/ Собств.капитал	$< 1,5$	0,016	0,038	+0,022
4. Коэф-т финансирования	Собств.капитал/ Заемный капитал	≥ 1	58,96	26,33	-32,63
5. Коэф-т фин.устойчивости	Собств.капитал + Долгоср.обяз / Валюта баланса	$\geq 0,7$	0,98	0,96	-0,02
6. Коэф-т обеспеченности собственными источниками финанирования	Собств.капитал — Внеоборотные активы / Оборотные активы	$> 0,1$	0,92	0,88	-0,04

Чем выше уровень коэффициента автономии, коэффициента финансовой устойчивости и ниже коэффициент заемного капитала, тем устойчивее финансовое состояние предприятия.

Коэффициент автономии ОАО НТК «Якутия» находится выше нормативного значения. За анализируемый период показатель уменьшился на 0,02, что свидетельствует о снижении финансовой независимости.

Коэффициент заемного капитала находится в пределах оптимального значения. Отклонение за анализируемый период изменился в лучшую сторону, т.е. на 0,019, что означает об уменьшении риска для акционеров компании.

Коэффициент финансового левериджа за анализируемый период не превышает нормального ограничения. На начало года организация привлекла 0,016 руб. заемных средств на 1 рубль вложенных в активы собственных

средств, а на конец года 0,038 руб. заемных средств на 1 рубль вложенных в активы собственных средств.

За анализируемый период коэффициент финансирования снизился на 32,63 раза, что означает об сокращении финансирования деятельности предприятия за счет собственных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости соответствует нормативным ограничениям и показывает, что активы организации финансируются за счет устойчивых источников.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования за анализируемый период уменьшился на 0,04 раза и это означает снижение финансирования оборотных активов за счет собственных источников.

За анализируемый период (2008—2011 гг.) компанией получены убытки. Причинами убыточности являются: высокие постоянные расходы на начальном этапе становления компании (маркетинговые расходы, зарплата, аренда офиса, содержание, связь); низкая норма накладных расходов при расчете цены туров; дороговизна транспортной составляющей — причина отказов по полученным заявкам.

Анализ факторов, влияющих на развитие организаций туризма, показывает, что сезонность является также определяющим фактором, оказывая существенное влияние на их деятельность. Общим для всех организаций туризма является цикл с краткосрочными колебаниями и периодом в 1 год или меньше [4, с. 98]. Сезонность приводит к замедлению деятельности, а иногда и закрытию организаций. Наиболее адекватно сезонную составляющую отображает метод аналитического выравнивания. Результаты анализа сезонных колебаний позволяют с более высокой точностью прогнозировать объем выручки от оказания услуг. Указанные причины убыточности могут свидетельствовать о скором банкротстве ОАО НТК «Якутия», в связи с этим необходимо выявить закономерности и тенденции дальнейшего развития организации.

Список литературы:

1. Александрова А. Ю. Структура туристского рынка. М.: Соло-Пресс. 2010. — 358 с.
2. Козырева Т. В. Учет издержек в туризме. М.: Финансы и статистика. 2009. —244 с.
3. Колпаков В. В. Оценка банкротства бизнеса. М.: Экор—книга. 2010. — 175 с.
4. Терещенко О. В., Гладков И. В. Банкротство в современной России: сущность и состояние законодательства. М.: Аваль. 2010. — 266 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА

Лопатина Татьяна Валерьевна
студент 3 курса экономического факультета ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: tanyushka-91@inbox.ru

Костромина Дарья Александровна
студент 3 курса экономического факультета ВГЛТА, г. Воронеж

Кузнецов Сергей Александрович
научный руководитель, ассистент кафедры экономики и финансов

В современных условиях снижение степени устойчивости коммерческих банков, усиление конкурентной борьбы, возникновение кризисных явлений в банковской сфере, постоянное изменение внешних условий, в которых осуществляют деятельность коммерческие банки, требуют соответствующей реакции со стороны коммерческих банков — глубокой оценки их финансовой устойчивости, изыскания способов ее повышения.

Важным показателем состояния организации является ее финансовая устойчивость — степень независимости от кредиторов. Финансовая устойчивость организации характеризуется структурой баланса, а также финансовыми результатами ее хозяйственной деятельности. Финансовая устойчивость организации зависит от ее способности обеспечивать стабильное превышение доходов над расходами (получать прибыль), от соотношений производственных запасов и величины собственных и заемных источников их

формирования, а также от соотношений между собственными и заемными источниками пассивов организации. Финансовая устойчивость организации формируется в процессе всей ее производственно-хозяйственной деятельности и является одним из главных компонентов общей устойчивости предприятия.

Объектом анализа является финансовое состояние коммерческого банка, которое в экономической литературе обычно сводится к финансовой устойчивости или надежности кредитной организации. Устойчивость банка это — его способность противостоять возможным негативным факторам внутренней и внешней среды.

Финансовый анализ как наука изучает финансовые отношения, выраженные в категориях финансов и финансовых показателях. При этом его роль в управлении коммерческим банком состоит в том, что он является самостоятельной функцией управления, инструментом финансового управления и методом его оценки.

В банковской практике существует два основных подхода к оценке деятельности коммерческих банков: на основе определения рейтинга и анализа системы коэффициентов. Для определения устойчивости, а чаще всего надежности, используются разнообразные методики составления банковских рейтингов. Среди государственных рейтинговых систем оценки устойчивости банков широкую известность в России и за рубежом получила система «CAMEL», а среди дистанционных рейтингов, применявшихся в последние годы в России, — методики агентства банковской информации еженедельника «Экономика и жизнь», газеты «Коммерсантъ-Daily».

Более объективной оценкой деятельности банков является комплексное исследование финансовой устойчивости коммерческих банков на основе методов анализа отдельных показателей, достигнутых результатов в их динамик. Для оценки финансовой устойчивости банков необходима оценка в развитии, в сопоставлении с тем, что было с ними раньше, насколько стабильны их показатели, что отсутствует в рейтингах.

Традиционно оценка финансовой устойчивости банка предполагает использование определенного набора показателей, которые в нашем случае могут быть сгруппированы следующим образом:

1. Показатели достаточности капитала;
2. Показатели ликвидности;
3. Показатели, характеризующие качество пассивов;
4. Показатели, характеризующие качество активов;
5. Показатели прибыльности.

На практике для оценки данных показателей применяется достаточно большое количество коэффициентов. Поэтому возникает задача выбора из существующего множества коэффициентов только тех, которые оказывают наибольшее влияние на финансовую устойчивость банка. Выбор коэффициентов должен опираться не на субъективные суждения аналитиков, а на установление строгой зависимости от этих факторов финансового состояния банков. Поэтому, не пытаясь изобретать новые коэффициенты для оценки ликвидности, прибыльности, достаточности капитала, качества активов пассивов, в работе проведено исследование наиболее часто встречающихся в различных методиках коэффициентов по выбранным показателям устойчивости банков.

Для оценки финансовой устойчивости организации на практике применяют следующие коэффициенты финансовой устойчивости:

- Коэффициент автономии (финансовой независимости).

Этот коэффициент характеризует зависимость организации от внешних займов. Чем ниже значение этого коэффициента, тем больше займов у организации и тем выше риск неплатежеспособности. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

КА = собственный капитал / валюта баланса

Считается, что нормальное минимальное значение коэффициента автономии должно быть равно 0,5. Это ограничение означает, что все обязательства организации могут быть покрыты за счет собственных средств

организации. Выполнение указанного ограничения очень важно для текущих и потенциальных кредиторов организации. Рост коэффициента автономии во времени свидетельствует об увеличении финансовой независимости и, как следствие, повышает гарантии погашения организацией своих обязательств.

- Коэффициент достаточности капитала

Данный коэффициент показывает, насколько вложения банка в рискованные активы защищены собственным капиталом.

Порядок расчета данного коэффициента имеет следующий вид:

(Капитал / Активы, взвешенные с учетом риска) * 100 %

Считается, что рекомендуемое значение данного коэффициента должно быть 10 %.

- Коэффициент стабильности ресурсной базы

Рассчитывается по формуле

((Суммарные обязательства — Обязательства до востребования) /

суммарные обязательства) * 100 %

Нормой является данный коэффициент в размере 70 %

Стабильность ресурсов банка напрямую определяет его способность размещать свои средства в наиболее доходные активы и, соответственно, получать по ним прибыль. Отсюда следует, что качественное совершенствование структуры депозитной базы должно проходить в направлении увеличения доли менее дорогостоящих инструментов - срочных депозитов, поддерживающих ликвидность баланса, при уменьшении доли дорогостоящих межбанковских кредитов и дешевых, но совершенно непредсказуемых по своему поведению во времени депозитов до востребования.

- Коэффициент маневренности. Данный коэффициент показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно распоряжаться ими. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

КМ = СОС / собственный капитал = (собственный капитал — внеоборотные активы) / собственный капитал

Рекомендуемое значение: 0,5. Чем выше значение данного коэффициента, тем лучше финансовое состояние организации.

- Коэффициент имущества производственного назначения. Этот коэффициент позволяет оценить структуру средств организации. Он рассчитывается по формуле:

КИПН = (основные производственные средства + капитальные вложения + нематериальные активы + запасы) / валюта баланса.

Нормальным считаются следующие значения данного коэффициента: КИПН 0,5. Если значение данного показателя спускается ниже рекомендованного минимума, то целесообразно рассмотреть вопрос привлечения долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения, если нет возможности осуществить данное увеличение за счет собственных средств

- Коэффициент эффективности использования активов.

Рассчитывается следующим образом:

(Активы, приносящие доход / суммарные активы) * 100 %

Размер доходных активов должен быть достаточен для безубыточной работы банка. Нормальным считается, если доля доходных активов составляет не менее 65 %, либо ниже, но при условии, что доходы банка превышают его расходы.

Низкий уровень данного показателя (ниже 65 %) может свидетельствовать о преобладании в структуре вложений коммерческих банков неработающих активов, где основную долю на сегодняшний день занимают остатки средств на корреспондентских счетах. Данный факт следует рассматривать неоднозначно, то есть как положительно, так и отрицательно: повышается устойчивость банков с точки зрения ликвидности, но при этом снижается устойчивость, так как уровень доходности достаточно низок. Кроме того, низкое значение данного коэффициента может говорить о невыполнении банками в должной

степени своей основной функции — удовлетворение потребностей экономики и населения в кредитных ресурсах.

- Коэффициент качества ссудной задолженности

Имеет следующую формулу:

((Ссудная задолженность — расчетный РВПС) / ссудная задолженность) * 100 %

При оценке кредитной деятельности банков важной является качественная характеристика кредитного портфеля банка. Для этого рассчитывается коэффициент качества ссудной задолженности, который показывает уровень безрисковых вложений в кредитование (без учета размера расчетного РВПС) в общей сумме ссудной задолженности. Данный коэффициент определяет степень квалифицированности подходов при управлении кредитным портфелем банка для сохранения устойчивого положения. Оптимальный уровень коэффициента качества ссудной задолженности равен 99 %. Чем больше данный показатель, тем лучше качество кредитного портфеля коммерческого банка.

- Коэффициент покрытия процентов. Данный коэффициент характеризуют степень защищенности кредиторов от невыплаты процентов за предоставленный кредит и показывают сколько раз в течение отчетного периода организация заработала средства для выплаты процентов по займам. Этот показатель также дает возможность определить допустимый уровень снижения прибыли, используемой для выплаты процентов.

Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

КПП = прибыль до налогов и процентов покредитам / проценты по кредитам

- Коэффициент накопления собственного капитала. Данный коэффициент характеризует долю заработанной прибыли, направляемую на развитие основной деятельности. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

КНСК = (Резервный капитал + нераспределенная прибыль) / собственный капитал

Во время проведения мероприятий по анализу финансовой устойчивости в банковской сфере требуется учесть следующее: потоки денежных средств и ресурсов, которые влияют на соответствующую работу банка с наибольшей экономичностью и эффектом в виде достижения прибылей.

Для получения дохода в процентном соотношении соответственно по всем имеющимся видам кредитов, которые выданы в пользование и купонным бумагам высокой ценностной стоимости, и дополнительно к этому дополнительных денежных средств и вложений в:

- виде дивидендов согласно акций и дисконтных вексельных исчислений;
- виде различного рода изменчивой стоимости векселей, облигаций и других ценных бумаг;
- виде выплаты необходимого числа процентов по привлечении ресурсов различного рода ценности;
- виде новых ресурсов, над привлечением которых необходима кропотливая работа банковского учреждения в целом;
- виде котировок, которые приводят к долгосрочному изменению оцениваемой стоимости денежных средств, выражаемых в ценных бумагах, которое бывает, вызвано требованиями к их необходимой реализации и пунктуальности в реализации взятых обязательств либо же отправки денежной массы и перевода её в безналичные формы платежей и расчётов.

Основным шагом, в соответствии с которым определятся величина уровня стойкости каждого конкретного рассматриваемого банка, есть проведение аналитической работы в сочетании с комплексными маркетинговыми исследованиями банковской среды в целом.

Анализ финансовой устойчивости банка — неоднозначно трактуемое понятие. Логично делать акцент на понимании финансового анализа как на деятельности по преодолению информационной диспропорции между внешними пользователями и инсайдерами банка.

Список литературы:

1. Абрютина М. С., Грачев, А. В. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия / Грачев А. В., Абрютина М. С., — М.:Проспект , 2005— [с. 255]
2. Астахов В. П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством / Астахов В. П. — М.:ИНФРА, 2004- [с. 134]
3. Ермолович Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Ермолович Л. Л. — 2- е изд., перераб. И доп. — М.:ИНФРА, 2006— [с. 342]
4. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — 2-е изд., перераб. и доп. М.:ИНФРА — М, 2005- [с. 132]
5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б., — 5-е изд., перераб. И доп. — М.:ИНФРА-М, 2006. — [с. 494]
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Савицкая Г. В., — М.: Проспект, 2006. — [с. 305]
7. Скамай Л. Г., Трубочкина М. И. Экономический анализ деятельности предприятия :учебник для вузов. — М.:ИНФРА, 2006. — [с. 231]
8. Тарасова В. И. Политическая история Латинской Америки : учеб. для вузов. — М.: Проспект, 2006. — [с. 309]

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Лыкова Алина Игоревна
студент 3 курса, факультет «Экономики и менеджмента», ФГБОУ ВПО «Государственный университет — УНПК», г. Орел

Хубулова Тамара Демуриевна
студент 3 курса, факультет «Экономики и менеджмента», ФГБОУ ВПО «Государственный университет — УНПК», г. Орел

Потлова Татьяна Анатольевна
студент 2 курса, кафедра « Информационные технологии», ФГБОУ ВПО «Государственный университет — УНПК», г. Орел
E-mail: tanpotl@gmail.com

Лебедева Надежда Александровна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «Государственный университет — УНПК», г. Орёл

«В XXI веке нашей стране вновь необходима всесторонняя модернизация. И это будет первый в нашей истории опыт модернизации, основанной на ценностях и институтах демократии. Вместо примитивного сырьевого хозяйства мы создадим умную экономику, производящую уникальные знания, новые вещи и технологии, вещи и технологии, полезные людям», — отмечает Президент РФ Медведев Д. А. в своем Послании Федеральному Собранию.

Итак, в России объявлен курс на модернизацию. «Модернизация» — один из самых популярных политэкономических терминов. Это создание современной социально-экономической системы, предполагающей индивидуализацию трудовых усилий, повышение роли творческого начала в производственной деятельности и, самое главное, формирование институтов роста (частной собственности, конкуренции, банков и др.), которые обеспечивают развитие экономики без государственного принуждения. Она стала сегодня ключевым термином дня, главным словом эпохи. Такую же примерно роль 20 лет назад играло слово «демократия». Модернизация сейчас, как демократия тогда, должна, согласно распространенным представлениям,

спасти страну, вывести ее к новым историческим рубежам и горизонтам развития, поэтому она и является приоритетным направлением развития России.

Одним из важнейших факторов, обусловивших в последние два-три десятилетия радикальные структурные сдвиги в мировой экономике, является научно-технический прогресс, который все чаще связывается с понятием инновационного процесса. Это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и менеджмент. Согласно официальными российскими терминами в области инновационной деятельности, «инновация (нововведение) — конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

Во многих странах мира развитие научно-технического потенциала превращается в один из наиболее активных элементов воспроизводственного процесса, а приоритетным направлением экономического развития становятся наукоёмкие отрасли. Развитые страны концентрируют у себя свыше 90 % мирового научного потенциала и контролируют 80 % глобального рынка высоких технологий, объем которого оценивается в 2,5—3 трлн. долларов. Прогнозируется, что к 2015—2020 гг. он достигнет 4 трлн. долларов. Прибыль, получаемая от реализации наукоемкой технологической продукции, значительна. Так, ежегодно от экспорта этой продукции США получают около 700 млрд. долл., Германия — 530 млрд, Япония — 400 млрд. долл. Необходимо отметить, что наибольшим наукоемким потенциалом располагают страны Большой семерки, которые за последние 10—15 лет завершили четвертый технологический уклад и приступили к созданию и внедрению новых технологических укладов.

Другая картина наблюдается в нашей стране. Научно-технический потенциал России, созданный на протяжении многих десятилетий трудом

миллионов людей и воплощающий в себе достижения лучших умов многих поколений, находится на грани распада. РФ катастрофически отстает от прочего мира: она двадцать лет стояла на месте, пока остальные развивались.

Необходимость перехода экономики России на инновационный путь развития — это признанная точка зрения среди интеллектуальной и властной элиты. Перспектива быть сырьевым придатком мировой экономики является не очень впечатляющей. А пока нефть и газ остаются ключевыми статьями российского экспорта, обеспечивающими основной приток валюты в страну и налогов в бюджет. При этом инновационная экономика, экономика знаний, является уже реальностью для США и ряда стран западной Европы. Она характеризуется относительно высокими долями людей с высшим образованием в структуре рабочей силы, компьютеров и других многочисленных показателей. Так что лидерство в мировой экономике и инновации являются сейчас практически синонимами.

Задачу перехода от сырьевой экономики к инновационной невозможно решить без конструктивного сотрудничества сообществ предпринимателей, ученых и специалистов в образовательной сфере. А это возможно сделать только в рамках развитой национальной инновационной системы (далее НИС).

Концепция национальной инновационной системы была предложена Кристофером Фрименом в конце 1980-х годов для объяснения различий в технологическом развитии стран. Концепция основана на представлении об инновации как процессе и результате множества случайных взаимодействий, в которых участвуют различные люди и организации. Общие результаты зависят не только от каждого элемента НИС, но и от их взаимодействия как частей коллективной системы создания и использования знаний, поддерживаемой общественными институтами, ценностями и нормами.

В течение последних 30 лет концепция стала господствующей и приобрела массовую популярность в исследованиях инновационной деятельности по двум причинам. Во-первых, она позволяет сравнивать различные страны и регионы,

во-вторых, она может служить инструментом государственной и региональной политики.

Ключевые элементы НИС:

- инновационно-активные компании;
- государственные и частные институты;
- система высшего образования;
- макроэкономическая среда и структура [2].

В последние годы представление об элементах и подсистемах НИС существенно расширилось — в нее стали включать не только высшее образование, но и всю образовательную систему, услуги, культуру и даже образ мышления.

Переход от линейного (по цепочке «наука — производство — потребление») к системному описанию инновационного процесса на практике сфокусировал внимание на институтах и взаимосвязях. Еще одна принципиальная характеристика НИС — центральная роль предприятий в инновационном процессе. Наука может продуцировать знания и даже стимулировать спрос на них, предлагая новые, ранее неизвестные технологии, но именно последние осуществляют практическую реализацию инноваций, их продвижение к потребителям и формирование обратных связей. С этих позиций и следует подходить к оценке состояния сферы науки и инноваций в России и обоснованию системных решений по ее модернизации в направлениях, адекватных потребностям «новой экономики». Только комплексный подход к реструктуризации национальной инновационной системы по схеме «институты — механизмы — политика» позволит преодолеть те диспропорции и «узкие места», которые стали тормозом на пути инновационного развития отечественной экономики.

В настоящее время ведутся дискуссии о том, какого типа НИС может стать наиболее эффективной для России. Поиски адекватных решений следует соотносить с успешным опытом других стран.

В США не существует единой инновационной политики в виде системы планирования, прогнозирования и контроля. Опираясь на экономическое могущество, США привлекают идеи, специалистов, рабочую силу, природное сырьё и финансовый капитал. Главный стимул для развития НИС здесь — борьба за мировое лидерство путём вовлечения других стран в американскую систему распределения.

В Японии ограниченность национальных сырьевых и энергетических ресурсов стала основным стимулом для развития и обусловила направленность НИС этой страны. Сегодня Япония привлекает необходимые для страны природные ресурсы в обмен на экспорт высококачественной продукции. Главная национальная идея — «превращение в нацию, основанную на интеллектуальной собственности».

Высокая населённость и трансформировалась в высокую концентрацию дешёвой рабочей силы и стала основным отличительным свойством Китая для вхождения в международную систему массового производства [1, с. 143].

Безусловно, модели инновационной политики этих стран значительно отличаются друг от друга, но есть нечто общее, что их объединяет. В национальных инновационных системах США, Германии, Японии, Великобритании, Франции и других стран еще в прошлом веке получили массовое развитие корпоративные производственные кластеры.

Основоположником кластерной теории признанно считается профессор Гарвардской школы Майкл Портер. По его мнению, кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Важной отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши». В этой

связи многие страны — как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику — все активнее используют «кластерный подход» в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. Например, японская компания JETRO создала и успешно развивает 11 кластеров. Кроме того, в ряде провинций Японии формируются территориальные научно-инновационные кластеры, аналогичные по структуре отечественным наукоградам. По данным Гарвардской школы бизнеса, в экономике США более 32 % занятости, не включая бюджетный сектор, обеспечивают кластеры. В экономике Швеции, имеющий меньший масштаб, в кластерах занято 39 % работоспособного населения, не включая бюджетников. Отмечено, что уровень производительности труда и заработной платы в кластерах существенно выше, чем в среднем по стране. В среднем американском штате, где производственные секторы, организованные по принципу кластеров, экспортируют товары или услуги за пределы региона, зарплата на 29 % больше среднеамериканской [4, с. 112].

Учитывая мировой опыт, для формирования конкурентоспособной структуры российской НИС, предлагается формирование инновационно-инвестиционных межотраслевых (МИИК-кластеров) и территориальных (ТИИК-кластеров) кластеров. Их главной задачей является сбалансированная реализация макроинновационных и микроинновационных циклов в целях осуществления инвестиционной экономики и завоевания мировых рынков.

В целом, наша страна приступила к исходному этапу развития НИС в начале 21 века в соответствии с «Основами политики Российской Федерации в области развития науки и технологии на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», утверждёнными Указом Президента РФ от 30 марта 2002 года. Формирование структуры НИС и создание корпоративных форм развития инновационной деятельности возложено на государственные органы, так как, в соответствии с Указом Президента, «формирование национальной инновационной системы является важнейшей задачей, неотъемлемой частью экономической политики государства».

Потребность в инновационной стратегии обусловлена низкими инновационными качествами российской экономики. Российская инновационная система, существует, но не работает. Инновационная структура современного российского общества представляет собой продукт распада административно-командной инновационной системы, существовавшей в советском государстве. Это породило множество проблем.

В частности, наука России находится в критическом состоянии. Национальный научный фонд США опубликовал подробную статистическую сводку по глобальной динамике научно-технического развития за 1995—2009 годы. Быстрее всего наука развивается в Китае, который уже сравнялся с США по количеству научных работников. В Западной Европе и США продолжается умеренный рост. В России основные показатели научно-технического развития не растут, а снижаются. Происходит обвальное сокращение числа научных работников, ежегодный прирост числа учёных отрицательный (-2,4 %).

Важнейшим показателем продуктивности научной деятельности является количество публикаций в международных рецензируемых журналах. Общемировое число ежегодно публикуемых статей неуклонно растет: в 1988 году было опубликовано около 460 000 статей, в 2008 — уже 760 000. К сожалению, для России и по этому показателю картина получается неутешительная. Из 45 стран с наиболее развитой наукой только в двух — России и Украине — количество публикуемых статей из года в год не растет, а снижается. По этому показателю Россия опустилась на 14-е место. За последние 15 лет нас обогнали по числу публикаций не только Китай, но и Италия, Испания, Южная Корея, Индия, Австралия и Нидерланды; на пятки наступают Тайвань и Бразилия. Всё это очень печально, особенно если учесть, что чем меньше остается в стране активно работающих ученых, тем разреженнее и беднее научная среда и тем ниже шансы для каждого отдельного ученого добиться чего-то путного в науке [3].

Основной причиной плачевного положения российской науки является её низкое финансирование. Для улучшения положения руководству страны

необходимо проводить более активную политику в области НТП, увеличить затраты на развитие науки и инноваций. И работа по этому направлению уже ведётся. Осуществлена федеральная целевая программа «Национально-технологическая база» на 2007—2011 годы; в 2002 году Путиным В. В. утверждены «Основы политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу»; в 2006 году в рамках президентской программы поддержки инноваций в России создана Национальная Ассоциация Инноваций и Развития Информационных Технологий (НАИРИТ); приняты и действуют на сегодняшний день следующие ФЦП: «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России» на 2007—2012 годы, «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009—2013 годы. В концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года, принятой в ноябре 2008 года, признается, что России предстоит переход от экспортно-сырьевой экономики к экономике инновационного типа.

С целью формирования благоприятных условий для инновационного процесса был создан уникальный для России центр «Сколково». За период с 01 января 2011 года по 1 ноября 2011 года финансирование по ключевым статьям бюджета составило 6 057 млн. рублей. Большая часть бюджетных расходов в 2011 году приходится на создание инновационной среды, финансирование проектов участников инновационного центра «Сколково» и создание центров прикладных исследований. По состоянию на 1 ноября 2011 года фондом профинансировано 44 инновационных проекта на общую сумму 5 352 млн. рублей.

Ключевым вопросом в реализации любой инвестиционной деятельности является привлечение финансовых ресурсов. Отсутствие финансирования в полном объеме увеличивает время реализации конкурентоспособных проектов, снижая качество инноваций. Решение данной проблемы для госпредприятий полностью зависит от запланированного бюджета РФ. В соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации Федеральному

собранию Российской Федерации одной из основных целей бюджетной политики в 2011—2013 годах является разработка и внедрение инструментов поддержки инноваций. В качестве главных приоритетов хозяйственного развития указаны производство знаний и новых технологий, выход на передовые рубежи в основных сферах экономики. Безусловно, государственное участие в финансировании инновационного сектора играет главную роль, но как показывают статистические данные оно мало результативно, т.к. объемы финансирования достаточно ограниченны. А недостаточное количество средств не позволяют ученым и разработчикам своевременно доводить свою инновационную продукцию до конечной стадии реализации. Маркетинг в сфере инноваций очень слабо развит.

Таблица 1

Финансирование науки из средств федерального бюджета

	2000 г.	**2005 г.**	**2006 г.**	**2007 г.**	**2008 г.**	**2009 г.**
Расходы федерального бюджета на науку, млн.руб.	17396,4	76909,3	97363,2	132703	162115,9	219057,6
в том числе:						
фундаментальные исследования	8219,3	32025,1	42773,4	54769,4	69735,8	83198,1
прикладные научные исследования	9177,1	44884,2	54589,8	77934,0	92380,1	135859,1
в процентах к расходам федерального бюджета	1,69	2,19	2,27	2,22	2,14	2,27
в процентах к валовому внутреннему продукту	0,24	0,36	0,36	0,40	0,39	0,56

Для притока денежных средств в инновационное развитие экономики России в июне 2011 года под руководством Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева и премьер-министра Владимира Путина был основан Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ) — инвестиционный фонд, созданный для инвестиций в лидирующие компании наиболее быстрорастущих секторов экономики. Капитал под управлением Фонда составляет 10 миллиардов долларов. Во всех сделках РФПИ выступает соинвестором вместе с крупнейшими в мире институциональными инвесторами — фондами прямых инвестиций, суверенными фондами, а также ведущими отраслевыми

компаниями. РФПИ таким образом играет важную роль в привлечении прямых инвестиций в экономику России.

Сегодня одной из основных форм реализации технологических нововведений является венчурный бизнес — инвестирование, (обычно в виде акционерного капитала), в предприятия, которые демонстрируют большой потенциал (т.е. являются быстрорастущими). Чаще всего, объектом венчурного инвестирования являются наукоемкие предприятия, в первую очередь, в области высоких технологий, где при больших рисках существует вероятность большой отдачи. В последние годы рынок венчурных инвестиций в России демонстрирует тенденцию активного роста. В 2010 году совокупный объем капиталов, аккумулированный в фондах, работающих на российском рынке прямого и венчурного инвестирования, вырос относительно предыдущего периода примерно на 10,5 % и достиг величины около 16,8 млрд. долл. (15,2 млрд. долл. в 2009 году).

Перенимая опят зарубежных стран, где программы венчурного инвестирования были реализованы с большим успехом (США, Великобритания, Финляндия), российское правительство, приняло решение о «пересадке на российскую почву механизмов венчурного инвестирования». В частности, летом 2006 года было создано ОАО «Российская венчурная компания» — один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы. Компания исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом. Уставный капитал организации составляет 30 011 320 700 руб. РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. Общее количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло двенадцати (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции), их размер — около 26 млрд. руб. Доля ОАО «РВК» — более 16 млрд. руб.

Число проинвестированных фондами РВК инновационных компаний в феврале 2012 года достигло 104. Совокупный объем проинвестированных средств — 9,1 млрд руб. РВК подписано 26 соглашений о сотрудничестве с регионами Российской Федерации.

Кроме того, развитию венчурных фондов призвана способствовать Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования (РАВИ), под эгидой которой проходят Российский венчурный форум и ежегодные венчурные ярмарки. РАВИ принята в число ассоциированных членов Европейской Ассоциации Прямого инвестирования и Венчурного капитала (EVCA) и входит в Совет Национальных Венчурных Ассоциаций Европейских стран.

Для развития научно-инновационной сферы и формирования национальной инновационной системы, обеспечивающей реализацию инновационной цепочки в России, следует стимулировать развитие инноваций, создавать условия для благоприятного инвестиционного климата, разрабатывать механизм координации и контроля результатов научных исследований, выполняемых в академическом, вузовском и отраслевом секторах науки. По сообщению Директора Департамента организации бюджетного процесса и внедрения новых организационно-экономических механизмов Минобрнауки России Валерия Юркина расходы федерального бюджета на науку гражданского назначения в 2011 году составят 227,8 млрд. рублей, что на 32 % больше, чем в 2010 году.

Список литературы:

1. Голенков В. А. Стратегия инновационного развития регионов России и роль университетских комплексов в модернизации образования: изд. 2-е, переработанное и дополненное. М.: Машиностроение 1, 2007. — 298 с.
2. Кравченко Н. А. К проблеме оценки и изучения национальных инновационных систем // ЭКО. — 2010. — № 1. — с. 61—71.
3. Марков А. А. Мировая статистика научно-технического развития: Китай рвется вперед, Россия сдает позиции [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://elementy.ru/news/431243

4. Новицкий М. Н. Развитие инновационно-инвестиционных кластеров в обрабатывающей промышленности России: автореф. дис. кандидата экономических наук. Москва, 2008. — 212 с.

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Нестеренко Анна Вадимовна
студентка 3 курса, кафедра «Экономика, финансы и менеджмент» ПГУ, г. Пенза
E-mail: annette1309@rambler.ru

Акимов Андрей Александрович
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ПГУ, г. Пенза

Бухгалтерский учет в РФ на современном этапе реформы экономики всё более стремительно преобразовывается и приспосабливается к международным стандартам учета и отчетности. Пользуясь возможностями бухгалтерского (другими словами — финансового) и налогового учета, можно значительно менять происходящие хозяйственные процессы, оказывать влияние на решения управленцев, итоги деятельности, степень привлечения средств в организацию. Помимо обязательного страхования, страхователи все чаще заключают страховые договоры на добровольной основе. Финансовая деятельность страховщиков связана с очень большим числом лиц. Именно поэтому информированность об особенностях бухгалтерского учета и финансового анализа страховых организаций актуальна на данный момент. Страховое дело очень отличается от других видов предпринимательства, в первую очередь, тем, что результаты затрагивают не только интересы страховщика, но и определённого круга страхователей. Страховая деятельность имеет своей целью защиту имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий. Интересы застрахованных юридических или физических лиц восстанавливаются за счет денежных фондов, пополняемых страхователями посредством страховых взносов. Учитывая вышесказанное, представляется актуальным и полезным изучение

особенностей бухгалтерского учёта страховых организаций и выявление проблем и нерешённых вопросов данного аспекта.

В данной работе будут определены особенности деятельности страховых компаний и описаны главные отличия страхования от иных видов экономической деятельности; исследованы договоры страхования как объекты бухгалтерского учета; изучены операции по страхованию и тесно связанные с ним; рассмотрены основные объекты учета; рассмотрена функционирующая сегодня система бухгалтерского учета; выявлены проблемы и упущения в законодательстве, регулирующем бухгалтерский учет страховых организаций.

Учетная политика страховой компании формируется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 (утверждено приказом Министерства Финансов РФ от 06.10.08 № 106н). Содержание её схоже с учетными политиками всех других организаций, но необходимо отметить, что специфика страхования обуславливает и иные аспекты учетной политики. К примеру, она предусматривает выбор метода определения «страховой выручки» (т.е. выручки, полученной страховщиком). При её выборе как налоговой базы для некоторых налогов есть возможность использовать либо метод «начисления» (учет поступления страховых платежей по факту заключения договора), либо «кассовый» (т.е. по факту зачисления денежных средств на счет или в кассу) [2].

Проблемным является вопрос об определении учетной политики перестраховщиком, т.е. страховой компанией, которая принимает риски в перестрахование. Перестрахование — это совокупность экономико- правовых отношений, в соответствии с ними страховщик принимает на страхование риски и передает часть ответственности другим страховщикам (перестраховщикам) на согласованных с ними условиях. Подобная деятельность создаёт сбалансированный портфель страхований. Главнейшей задачей является увеличение емкости рынка страхования и предоставление большего количества возможностей страховщикам [1].

Перестраховочные операции всегда учитываются с помощью метода начисления, т.к. Планом счетов для страховых организаций не предусмотрен учет подобных операций «кассовым» методом. При ведении бухгалтерского учета страховые компании используют тот же План счетов, что и остальные организации.

Помимо указанных, еще одна особенность ведения бухгалтерского учета страховыми компаниями заключается в том, что ПБУ 18/02 ими не используется.

Статьи актива представляют собой вложения страховщика, а именно: инвестиции, основные средства, денежные средства, нематериальные активы и дебиторская задолженность. Специфика страхования проявляется и в составе статей активной части баланса (доля перестраховщиков в страховых резервах, дебиторская задолженность по произведенным операциям и т.д.) Если организация проводит активную инвестиционную политику, то в преобладающую часть её активов будут входить финансовые вложения в ценные бумаги, в зависимые общества и иные организации, банковские депозиты, недвижимость и др.

В пассиве баланса элементом, который испытывает влияние со стороны специфики отрасли, выступает раздел «Страховые резервы». К нему принято относить средства, которые были отложены в резерв для исполнения будущих обязательств организации перед застрахованными юридическими или физическими лицами. При существенном, периодически увеличивающемся и довольно выгодном страховом портфеле этот раздел является самым обширным. Страховые резервы и собственный капитал можно расценивать как самые значительные источники финансирования деятельности страховой организации, связанной с инвестированием [2, с. 125].

Данные в первичных учетных документах должны быть систематизированы в регистрах бухгалтерского учета, операции в них необходимо отражать в хронологической последовательности, перечень

соответствующих счетов указан в Плане счетов бухгалтерского учета деятельности страховых компаний [4, с. 56].

В настоящее время страховые компании используют План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцию по его применению (утвержденные Приказом Министерства Финансов 31 октября 2000 г. N 94н) [8].

Согласно приказу Министерства Финансов от 04.09.2001 № 69н страховые организации применяют специальные счета, в которых отражена специфика страхования. К этим счетам можно отнести счет 22 «Выплаты по договорам страхования, сострахования и перестрахования», 77 «Расчеты по страхованию, сострахованию и перестрахованию», 92 «Страховые премии (взносы)» и 95 «Страховые резервы» [7].

На счете 22 «Выплаты по договорам страхования, сострахования и перестрахования» обобщаются данные о страховых выплатах за отчетный период в связи с наступлением страхового случая, долях перестраховщиков в страховых выплатах по договорам, переданным в перестрахование, возвращенных страховых премиях, выплаченных выкупных суммах, оплаченных медицинских услугах. Аналитический учет по данному счету ведется по видам страхования, страхователям, перестраховщикам и иным направлениям, необходимым для управления и составления отчетности.

Счет 26 «Общехозяйственные расходы» применяется для обобщения данных о расходах, связанных с заключением договоров и прочих расходах, связанных с осуществлением операций по страхованию, перестрахованию и по управлению страховой компанией. По окончании отчетного периода дебетовое сальдо счета 26 списывается в дебет счета 99 «Прибыли и убытки» [6, с. 575]. Аналитический учет производится в разрезе расходов, связанных с заключением договоров страхования, сострахования и перестрахования, осуществлением страховых выплат и по иным направлениям, без которых невозможны управление и отчетность.

Счет 77 «Расчеты по страхованию, сострахованию и перестрахованию» необходим для упорядочения данных о расчетах организации со страхователями, перестрахователями, страховыми агентами и брокерами по заключенным договорам страхования, сострахования, перестрахования, с территориальными фондами обязательного медицинского страхования по страховым платежам. Аналитический учет производят по видам страхования, страхователям, перестрахователям, перестраховщикам, страховым брокерам и агентам, территориальным фондам обязательного медицинского страхования и прочим направлениям, предусмотренным для управления и составления отчетности.

Счет 91 «Прочие доходы и расходы» используют, чтобы упорядочить информацию о прочих доходах и расходах (инвестиционных, операционных, внереализационных), помимо чрезвычайных [5, с. 235]. В кредите счета 91 находят отражение проценты, полученные перестраховщиком по депонированным премиям; вознаграждения и тантьемы, полученные от перестраховщика; поступления по факту оказания прочим страховым компаниям разного рода услуг; поступления по факту выдачи дубликатов страховых полисов по обязательному медицинскому страхованию; поступления после возмещения расходов на оказание застрахованному лицу медицинской помощи от лиц, ответственных за причиненный ими вред и т.д.

По дебету счета 91 находят отражение проценты, которые уплачиваются перестраховщику по депонированным премиям; расходы по факту оказания прочим страховым организациям разного рода услуг; расходы по осуществлению перешедшего права требования, которое страхователь имеет к лицу, ответственному за убытки, возмещенные в результате страхования; расходы по факту инвестиционного управления и т.д. [1].

На счете 92 «Страховые премии (взносы)» обобщаются данные о начисленных страховых премиях (взносах) по договорам страхования, сострахования и перестрахования, о причитающихся к получению от территориального фонда обязательного медицинского страхования страховых

платежах по обязательному медицинскому страхованию, в т. ч. субвенциях. Аналитический учет ведут по видам страхования, в разрезе договоров перестрахования и по прочим необходимым направлениям.

Счет 95 «Страховые резервы» предусмотрен для упорядочения данных о страховых резервах, которые образует страховая компания, соблюдающая законодательство. Также учитывается информация о доли перестраховщиков и последствиях изменений страховых резервов. Страховые медицинские организации, осуществляющие обязательное медицинское страхование на этом счете обобщают данные о состоянии и движении резервов по обязательному медицинскому страхованию [6, с. 161].

Страховые резервы рассчитывают на конец каждого отчетного периода во время составления отчетности. В целях создания резервов договоры распределяют по учетным группам. Расчет резервов осуществляется по каждой группе в отдельности. Размер резерва определяют сложением величин резервов по всем учетным группам.

По окончании отчетного периода сальдо, образовавшиеся на субсчетах по учету результатов изменений резервов по обязательному медицинскому страхованию, списываются в дебет или кредит счета 99 «Прибыли и убытки».

Счет 96 «Резервы предстоящих расходов» обобщает суммы отчислений от страховых премий, предназначенных для мероприятий по предупреждению несчастных случаев, утраты или порчи застрахованного имущества. Суммы отчислений от страховых премий на подобные мероприятия должны учитываться на счете 96, субсчете «Резерв предупредительных мероприятий», в корреспонденции с дебетом счета 99 «Прибыли и убытки» [3, с. 201].

На счете 99 «Прибыли и убытки» организации должны отражать:

- сальдо страховых премий (взносов)— в корреспонденции со счетом 92 «Страховые премии (взносы)»;
- сальдо страховых выплат— в корреспонденции со счетом 22 «Выплаты по договорам страхования, сострахования и перестрахования»;

- сальдо изменения страховых резервов и доли перестраховщиков в резервах — в корреспонденции со счетом 95 «Страховые резервы»;
- отчисления на мероприятия по предупреждению от страховых премий (взносов) — в корреспонденции со счетом 96 «Резервы предстоящих расходов», субсчет «Резерв предупредительных мероприятий»;
- расходы по факту заключения договоров, иные расходы, связанные с осуществлением операций по страхованию, перестрахованию, по управлению компанией — в корреспонденции со счетом 26 «Общехозяйственные расходы»;
- сальдо прочих доходов и расходов — в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы»;
- начисленные платежи налога на прибыль, платежи по перерасчетам из фактической прибыли, суммы причитающихся налоговых санкций — в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам».

При использовании схемы корреспонденции счета 99 «Прибыли и убытки» нужно иметь в виду, в дебет попадают следующие счета: 22 «Выплаты по договорам страхования, сострахования и перестрахования», 92 «Страховые премии (взносы)», 95 «Страховые резервы», 96 «Резервы предстоящих расходов», в кредит — счета 22 «Выплаты по договорам страхования, сострахования и перестрахования», 92 «Страховые премии (взносы)», 95 «Страховые резервы».

Страховые организации обязаны вести аналитический учет по всем видам страхования, страхователям, договорам страхования, договорам с медицинскими учреждениями, страховым случаям и т.д. Годовая и промежуточная бухгалтерская отчетность предоставляются в налоговые органы, Федеральную службу страхового надзора и ее территориальные органы. Страховые организации должны учитывать доходы и расходы по договорам страхования, сострахования и перестрахования в отдельности.

Итак, одна из самых значительных характеристик ведения бухгалтерского учета страховыми компаниями состоит в том, что они не используют ПБУ 18/02. План счетов бухгалтерского учета финансово — хозяйственной

деятельности страховых организаций отличается от Плана счетов всех других компаний. В нем нет счетов для учета затрат в процессе производства, издержек обращения, готовой продукции, товаров, реализации продукции и т.д. [5, с. 116]. Это связано с тем, что предметом непосредственной деятельности страховых организаций не может быть торгово-посредническая и производственная деятельность [7].

Совершенствование правового регулирования учета страховых операций проходило практически одновременно с преобразованиями в нашем государстве. Это негативно отразилось на системе регулирования и осложнило отслеживание перемен в ней, их обусловленности и пользы. Становление современной модели учета страховых операций зародилось во время развития рыночной экономики в нашей стране, однако корни произрастают из системы учета органов советского страхования. В результате сложилась довольно необычная модель. С одной стороны она удовлетворяет коммерческое страхование, но с другой — очень отличается от зарубежных моделей, и не всегда в положительную сторону [9].

Действующие сегодня Дополнения и особенности применения страховыми организациями Плана счетов и Инструкция № 69н содержат много недочётов и подчас не отвечают современному страховому рынку.

Во-первых, недостаток Инструкции № 69н заключается в том, что в ней содержится множество пробелов нормативно-правового регулирования по признанию доходов и расходов по договорам. Это можно связать с отсутствием ПБУ «Доходы и расходы по договорам страхования». Инструкция содержит четкие указания по признанию в составе доходов страховых премий по договорам, описывая лишь корреспонденцию счетов по операциям осуществления страховых выплат, фактически устанавливает «кассовый метод» учета страховых выплат. Содержание Инструкции № 69н не соответствует содержанию документов, которые она дополняет.

План счетов и Инструкция по его применению устанавливают только общий порядок отражения хозяйственных фактов на счетах. В Плане

содержится общий подход к построению системы счетов [2]. В Инструкции же можно найти только сильно сжатую характеристику синтетических счетов, где указаны состав и цель использования счетов, экономическое содержание отражаемых операций, порядок записей фактов, корреспонденция с прочими счетами. Однако ни План счетов, ни Инструкция не содержат общие и чёткие правила оценки, группировки, документирования, обобщения в балансе. Всё это составляет компетенцию иных составляющих системы нормативного регулирования и значительно осложняет работу бухгалтеров.

Изучая Инструкцию, нельзя не отметить, в ней отражены определенные пробелы нормативно-правового регулирования операций по страхованию, т.е. в данном документе содержатся указания, которые выходят за границы, отведенные исходным документам.

Во-вторых, недостаток Инструкции, на мой взгляд, состоит в том, что с самого начала ошибочно было давать право страховщикам самостоятельно трактовать общехозяйственный Плана счетов, введя в него лишь четыре дополнительных счета. Можно отметить, что введение в План счетов дополнительных счетов в целях единообразия остальных операций страховых организаций с общехозяйственным бухгалтерским учетом, было реализовано, негативно отразившись на страховом учете. Недостаточно корректным можно считать и наличие у страховщика (даже учитывая, что организация может использовать специфические счета) разделов «Производственные запасы», «Затраты на производство», «Готовая продукция и товары» [4].

В-третьих, содержание Инструкции не соответствует существующему состоянию рынка и видам операций, который на нем происходят. Это связано с тем, что с момента принятия данного документа минуло много лет, за которые было принято большое количество нормативно-правовых актов, изменяющих операции.

Следовательно, уточнение операций по страхованию, предусмотренное Инструкцией на субсчетах, можно расценивать только как рекомендованное. Субсчета как угодно можно переименовывать, объединять, убирать. Логично

предложить исключить право страхователей на уточнение содержания, исключение и объединение субсчетов, оставив за ними возможность только их вводить. Есть смысл отменить сторнирование записей и комиссионного вознаграждения страховым посредникам. Способ исправления «красное сторно» не используется в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) [6, с. 65]. Организации запрещено применять этот способ, если она проивзодит запись в одном отчетном периоде, а исправление ей надо совершить в другом. Это, разумеется, относится только к ошибочным записям, в корреспонденции которых участвуют временные счета, которые по окончании отчетного периода списываются на счет прибылей и убытков без конечного сальдо. Использование «красного сторно» приведет в этом случае к уменьшению оборотов по операциям текущего периода, а этого допускать нельзя.

Необходимо заменить активно — пассивные субсчета на сугубо активные либо пассивные, что уже внедрено в бухгалтерском учете банковских организаций. К примеру, субсчет 22-5 «Возврат страховых премий и выкупные суммы», на котором по дебету отражаются расходы страховщика, а по кредиту — доходы, целесообразно разбить на 22-5 «Возврат страховых премий и выкупные суммы» (учитываются расходы) и 22-6 «Возврат страховых премий от перестраховщиков» (учитываются доходы).

Первоначально в Инструкции № 69н не было четкого разъяснения по нерешенным вопросам по отражению на счетах определенных операций, например, замене страховой выплаты предоставлением имущества; операциям, когда страховая выплата, ранее совершенная страховщиком, возвращается; операциям, когда страховщик совершает выплату в судебном порядке.

Из всего этого следует, что Инструкция явно не соответствует современным условиям и должна быть внимательно переработана и исправлена с учетом уже совершившихся, а также будущих изменений.

Возникает также ощутимая потребность в принятии ПБУ «Доходы и расходы по договорам страхования».

Итак, разумное и осмысленное осуществление указанных замечаний по совершенствованию сложившейся в нашем государстве системы бухгалтерского учета страховых организаций может создать весьма благоприятные условия для перехода на МСФО.

Список литературы:

1. Абрамов В. Ю. Перестрахование как разновидность страхования. Особенности заключения договоров перестрахования // Юридическая и правовая работа в страховании. — 2011.— № 3. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://base.garant.ru/5237066/ (дата обращения — 2.04.2012).
2. Вещунова Н. Л., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет в страховых компаниях: Учебно-практическое пособие. — СПб.: Герда, 2006. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.twirpx.com/file/447864/ (дата обращения — 30.03.2012).
3. Дубровина Т. А. Бухгалтерский учет в страховых организациях: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям - М.: Юнити, 2000. — 543 с.; с. 201.
4. Климова М. А. Страхование: Учебное пособие. — М.:МГУП., 2009. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://books.kb200.com/book.php?id=24118772/ (дата обращения — 30.03.2012).
5. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет. — М.: Инфра — М, 2007. — 592 с.; с. 116, с. 235.
6. Красова О. С. Бухгалтерский учёт в страховании. — М.: Омега — Л, 2009. — 160 с.; с. 65, с. 161.
7. Приказ МФ РФ от 04.09.2001 N 69н (ред. от 25.11.2011) «Об особенностях применения страховыми организациями Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».// Фин. Газета. — 2001. — № 45. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=124268 (дата обращения — 28.03.2012).
8. Приказ МФ РФ от 31.10.2000 N 94н (ред.от 08.11.2010)«Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».//Фин. газета. — 2000. — № 46.
9. Романова М. В. Особенности бухгалтерского учета страховых организаций. // Российский налоговый курьер. — 2010. — № 22. — [Электронный ресурс] — Режим доступа:

http://www.rnk.ru/journal/archives/2002/15/nalog_na_pribyl/104745.phtml5 (дата обращения — 3.04.2012).
10. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 01.01.2012) «Об организации страхового дела в РФ». // Российская газета. — 1993. — № 6.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ П(С)БУ 28 С ПОЗИЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

Никитенко Марина Александровна
студентка 1 курса ОКУ «Магистр», кафедра «Учет, анализ и аудит»
ДонНУ, г. Донецк, Украина
E-mail: ole4ka_urieva@mail.ru

Бешуля Ирина Викторовна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ДонНУ, г. Донецк, Украина

Постановка проблемы. Балансовая стоимость независимо от избранной в бухгалтерском учете и финансовом менеджменте концепции сохранения капитала не может превышать их потенциальную полезность. Ориентиром в оценке потенциальной полезности активов является их текущая стоимость, которую невозможно определить без учёта потерь от уменьшения полезности или её восстановления. Порядок определения потерь от уменьшения полезности активов или ее восстановления в Украине регламентируется П (С) БУ 28 «Уменьшение полезности активов», который был утверждён в конце 2004 года и на практике не применяется.

Анализ последних исследований. Следует отметить, что в современной украинской научной литературе вопросу оценки полезности активов внимание не отводится. Однако можно выделить ряд авторов, которые занимались изучение данного вопроса: Логвинская, Зубилевич, Салтыкова, Павлюк, Поленова, однако потребность в углублённом исследовании ощущается очень остро.

Формулировка целей. Провести анализ П (С) БУ 28«Уменьшение полезности активов» относительно его соответствия подходам, предложенным

в МСБУ 36 «Уменьшение полезности активов», для подтверждения необходимости создания методического обеспечения к нему.

Основной материал. В П (С) БУ 28 сумма ожидаемого возмещения актива представлена как наибольшая из двух оценок: чистая стоимость реализации актива или нынешняя стоимость будущих чистых денежных поступлений от актива, где чистая стоимость реализации актива — это его «справедливая стоимость за вычетом ожидаемых расходов на его реализацию» [1]. Следует отметить, что ориентация на большую из двух оценок отвечает принципу осмотрительности к признанию возможных потерь от уменьшения полезности.

Признание потерь от уменьшения полезности актива в бухгалтерском учете по своему экономическому содержанию может толковаться как регулирование его балансовой стоимости, поскольку отражение проведенной процедуры осуществляется как увеличение суммы начисленного износа. В подтверждение этого приведем определение балансовой стоимости, данное в МСБУ 36: «Балансовая стоимость — сумма, по которой актив признают после вычитания любой суммы накопленной амортизации и накопленных убытков от уменьшения его полезности» [2]. Подобного определения в П (С) БУ 28 не приведено. Отсутствие понятия «балансовая стоимость» усложняет понимание процессов, связанных с регулированием и корректированием исторической стоимости в системе бухгалтерского учета предприятий Украины. Включение его в состав П (С) БУ 28 внесло бы ясность в процесс отражения хозяйственных операций, связанных с уменьшением и восстановлением полезности.

Проведенная ранее переоценка может учитывать и не учитывать изменение полезности объекта. Если справедливая стоимость актива определена оценщиками как его рыночная цена, то вопрос о том, было ли учтено при переоценке изменение полезности объекта, зависит от того, насколько существенными являются расходы на его ликвидацию. Если расходы на ликвидацию будут существенными, то разница между чистой стоимостью реализации и рыночной ценой в результате этого будет значительной, таким образом, стоимость возмещения актива будет ниже рыночной цены, а,

следовательно, переоцененная стоимость не будет отвечать уровню полезности актива. В этом случае проведенная переоценка не учитывает полезности актива. В случае, когда справедливая стоимость актива определяется не на основе рыночной цены, а на нерыночных базах переоценка будет учитывать уровень полезности актива. Из вышесказанного следует, что, в первую очередь необходимо проведение переоценки, а затем уже определение возможного изменения полезности актива. В МСБУ 36 определено, что требования данного стандарта при составлении финансовой отчетности применяются после применения требований к переоценке активов. Однако эти аспекты не освещены в П (С) БУ 28. Отсутствие толкования таких нюансов усложняет использование этого стандарта на практике.

Признание и оценка уменьшения полезности актива происходит на дату годового баланса. По этой причине анализ изменений полезности активов целесообразно проводить во время ежегодной инвентаризации и проведения очередной переоценки активов. К сожалению, П (С) БУ 28 не учитывает взаимосвязи предыдущей переоценки и анализа состояния активов относительно их полезности.

В П (С) БУ 28 указан перечень признаков уменьшения полезности активов, в то время, как в МСБУ 36 причины уменьшения полезности сгруппировано по внешним и внутренним источникам информации о них. Размежевание внешних и внутренних источников является важным с позиции анализа ситуации относительно целесообразности процедуры просмотра полезности активов. Фактически все внешние источники как база оценки справедливой стоимости дают рыночную стоимость, тогда как внутренние с базы оценки, отличные от рыночной стоимости. Итак, в большинстве случаев необходимость просмотра полезности после проведения переоценки возникнет на основании анализа внутренних источников, поскольку они будут свидетельствовать о факторах изменения справедливой стоимости, не связанные с формированием рыночной стоимости или непосредственно не связанные с ней. Очевидно в П (С) БУ 28 целесообразно внести изменения относительно взаимосвязи процедуры

определения полезности и переоценки активов, а также разграничить факторы внешнего и внутреннего влияния на смену полезности активов. Соответственно, П (С) БУ 28 нуждается в методических рекомендациях, где целесообразно детализировать эти положения и раскрывать признаки изменения полезности с указанием источников получения информации о них и служб, которые должны отслеживать ситуацию.

Не учтенным в П (С) БУ 28, является и то обстоятельство, что необходимо применение концепции существенности для определения изменения полезности. В МСБУ 36 говорится о том, что не при всех обстоятельствах изменение внешних или внутренних факторов влияет на полезность активов и приводит к необходимости просмотра оценки объектов. Данную ситуации можно проиллюстрировать примером, когда на актив происходит одновременное противоположное влияние разных факторов, которые изменяют полезность. Так, примером может служить ситуация, когда может уменьшаться срок ожидаемого использования актива с одновременным увеличением будущих денежных потоков от него. При подобных обстоятельствах МСБУ 36 рекомендует после анализа полезности актива, а также содержания, сущности и существенности факторов влияния на нее рассмотреть вопрос не об отображении в учете потерь или доходов от изменения полезности, а об изменении срока эксплуатации объекта и метода начисления амортизации или ликвидационной стоимости. На наш взгляд эта ситуация также должна быть учтена при доработке П (С) БУ 28.

В соответствии с п. 4 П (С) БУ 28 «группа активов, которая генерирует денежные потоки - это минимальная группа активов, использование которой приводит к увеличению денежных средств отдельно от других активов (групп активов)» [1]. Следует отметить, что это определение имеет определенное несоответствие с определением, данным в МСБУ 36, где такая группа является «наименьшей группой активов, которая генерирует денежные средства вследствие непрерывного использования» [2]. Таким образом, в соответствии с МСБУ, группа генерирует денежные средства не обязательно увеличивает их.

Эта особенность важна в том смысле, что изменение денежного потока в сторону увеличения или уменьшение являются мотивом для просмотра полезности объекта или группы объектов. Поленова С. Н. дала более точное определение: «Под генерирующей единицей понимают наименьшую группу, которая обеспечивает поступление денежных средств, относительно независимых от притока денежных средств от других активов или групп активов» [4, с. 11]. Если заменить словосочетание «генерирующая единица» на «группа активов, которая генерирует денежные потоки», то приведенное определение может быть внесено в П (С) БУ 28. Таким образом, классификация активов предприятия на такие, что могут быть идентифицированы с целью определения их полезности, и те, которые образовывают группы, которые генерируют денежные средства, должны предшествовать началу процедуры анализа полезности активов.

Важным моментом является выделение определенных этапов определения уменьшения полезности, на наш взгляд Салтыкова А. А. [5, с. 67] сделала наиболее удачную в этом попытку. Проект методических рекомендаций может быть разработан в соответствии с предложенной ею структурой, а также с учетом структуры МСБУ 36 и пояснений к нему. Предлагается включить к нему такие разделы:

1. Общие положения.

2. Определение активов, а также групп активов с возможным уменьшением полезности.

3. Оценка суммы ожидаемого возмещения активов или групп активов.

4. Определение суммы уменьшения полезности и отражение ее в бухгалтерском учете.

5. Определение суммы восстановления полезности и отражение ее в бухгалтерском учете.

6. Раскрытие информации относительно потерь от уменьшения полезности активов и ее восстановление в примечаниях к финансовой отчетности [3, с. 157].

Вывод. Таким образом, П (С) БУ 28 нуждается в дополнении и изменении отмеченных выше позиций. Проведенный анализ П (С) БУ 28 относительно его соответствия подходам, предложенным в МСБУ 36, а также особенностей внедрения в Украине, привел к выводу, что учет предложенных изменений в П (С) БУ28 «Уменьшение полезности активов» будет оказывать содействие созданию методического обеспечения к нему. В свою очередь, методические рекомендации должны быть подробной инструкцией для практиков относительно проведения самой процедуры установления уменьшения или восстановление полезности, а также отражение ее результата в бухгалтерском учете.

Список литературы:

1. Международный стандарт бухгалтерского учета 36 «Уменьшение полезности активов» [Электронный ресурс]. — режим доступа:http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/find:Международный+стандарт+бухгалтерского+учета+36+(МСБУ+36)./MU12042.html
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 28 «Уменьшение полезности активов», утвержденное Приказом Министерства финансов Украины от 24.12.2004 № 817 [Электронный ресурс]. — режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05/print1154499496004944
3. Логвинская Л. Г. Оценка в бухгалтерском учёте. К: КНЕУ, 2006. 256с.
4. Поленова С. Н. Обесценение активов по МСФО// Международный бухгалтерский учёт. 2005. № 4. С. 9—12.
5. Салтыкова А. А. Признание снижения стоимости активов// Бухгалтерский учёт. 2000. № 5. С. 66—68.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Павлова Анна Леонтьевна
студентка 3 курса, кафедра экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск
E-mail: lady.raduga2009@yandex.ru

Пехота Мария Валерьевна
студентка 3 курса, кафедра экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск
E-mail: masha3458@mail.ru

Морозова Наталья Николаевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Проблема выбора и построения на предприятии оптимальной системы учета затрат, вызванная усилением роли управленческого учета в принятии стратегических и тактических решений и необходимостью формировать экономически обоснованную себестоимость, изменяет отношение к методологии построения учета, к вопросам планирования показателей деятельности организации.

Одно из основных понятий, применяемых в управленческом учете, — себестоимость. Себестоимость продукции (работ, услуг) — это текущие издержки на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме. Этот показатель отражает эффективность производственно-хозяйственной деятельности.

Подходы к формированию себестоимости различны в системах финансового и управленческого учета. Для целей финансового учета в себестоимость продукции включаются затраты в соответствии с требованиями законодательства по бухгалтерскому учету, а также в соответствии с налоговым законодательством. В системе управленческого учета в себестоимость могут быть включены те затраты, которые не относятся на себестоимость в финансовом учете [1, с. 25].

Следует обратить внимание на особенности отнесения затрат на себестоимость продукции. 23 сентября 2010 г. издан Указ Президента Республики Беларусь № 484 «О признании утратившим силу Указа Президента Республики Беларусь от 5 февраля 1997 г. № 132». С признанием утратившим силу Указа Президента Республики Беларусь от 5 февраля 1997 г. № 132 отменяется установленное этим документом право правительства определять состав затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). Таким образом, было признано утратившим силу постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 июля 2001 г. № 1081 «О составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)», а также постановления Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30.10.2008 г. № 210/161/151 «Об утверждении основных положений по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)» (далее — Основные положения). Кроме этого, не действует и приказ Министерства промышленности Республики Беларусь от 1 апреля 2004 г. № 250 «Методические рекомендации по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) в промышленных организациях Министерства промышленности Республики Беларусь»). Данные документы в определенной степени служили эталоном, отраслевые методические рекомендации просто отражали специфику калькулирования себестоимости в зависимости от вида деятельности. В настоящее время действует Инструкция по бухгалтерскому учету «Расходы организации», утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 26.12.2003 № 182.

Для определения состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), также следует пользоваться и другим нормативным правовым актом — постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50 «Об установлении Типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применении типового плана счетов

бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов».

Важное значение имеет отнесение налога на недвижимость и процентов по полученным займам и кредитам на себестоимость.

Согласно ст. 190 Налогового кодекса Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 71-З суммы налога на недвижимость включаются в затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемые при налогообложении, кроме сумм налога на недвижимость, исчисленных со стоимости зданий и сооружений сверхнормативного незавершенного строительства. Ранее согласно закону Республики Беларусь от 23 декабря 1991 г. № 1337-XII «О налоге на недвижимость» данный налог уплачивался из прибыли.

Основные положения ранее определяли включение процентов по полученным займам и кредитам, за исключением процентов по просроченным займам и кредитам, а также займам и кредитам, связанным с приобретением основных средств, нематериальных активов и иных внеоборотных (долгосрочных) активов (п. 3.22). На данный момент проценты вычитаются из прибыли. В соответствии с законом Республики Беларусь от 15 октября 2010 г. № 174-З «О внесении дополнений и изменений в Налоговый кодекс Республики Беларусь» проценты по займам и кредитам, связанным с приобретением основных средств, нематериальных активов и иных внеоборотных (долгосрочных) активов, в случаях, установленных Кодексом и иными актами законодательства, с 1 января 2011 г. уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Данные изменения в законодательстве Республики Беларусь были внесены в целях либерализации условий осуществления экономической деятельности, упрощения ведения бухгалтерского учета, а также сближения национального законодательства с международными стандартами финансовой отчетности.

Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимают совокупность способов (приемов) регистрации, сводки и обобщения в учетных регистрах данных о затратах на производство продукции и исчисления ее себестоимости (по всей продукции в целом, по видам продукции и единицам продукции).

В отечественной практике самыми широко используемыми методами калькулирования себестоимости являются:

1) Попроцессный метод.
2) Попередельный метод.
3) Позаказный метод.
4) Партионный (пооперационный) метод.
5) Нормативный метод.

Данные традиционные системы учета затрат на производство продукции не в полной мере способствуют их оптимизации и эффективности деятельности экономических субъектов. Используя традиционные методы учета затрат, менеджмент предприятий получает информацию, зачастую не пригодную для принятия управленческих решений в новых условиях. Это относится к информации о себестоимости продукции, так и к информации о финансовой эффективности бизнес-процессов на предприятии. Действующие механизмы учета затрат ориентированы большей частью на производственную стадию деятельности предприятия, в то время как учет необходим на всех этапах цепочки создания добавленной стоимости. Традиционные методы учета затрат не позволяют описать закономерности поведения косвенных затрат. Кроме этого, существует большое количество нерешенных вопросов в области практики учета косвенных затрат: определение состава косвенных затрат, выбор технологий, которые наилучшим образом подходят для учета и распределения косвенных затрат, организация и методология построения системы управленческого учета косвенных затрат на предприятии. В современных условиях хозяйствования предприятию необходимы такие методы управления себестоимостью, которые обеспечат предприятию достижение

оптимальной себестоимости и получение прибыли в размерах необходимых для расширенного воспроизводства. В связи с этим актуализируются вопросы изучения и внедрения новых методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Рассмотрим методы учета затрат и калькулирования себестоимости, применяемые в зарубежной практике.

1) Стандарт-костинг. Сущность метода стандарт-костинг представляет собой оперативное разложение фактических затрат, связанных с изготовлением продукции, на расходы, обоснованные существующими условиями производства, мерой которых выступают действующие стандарты расхода средств производства и труда, и на расходы, отклоняющиеся от этих стандартов. Основная задача, которую ставит перед собой данная система, — учет потерь и отклонений в прибыли предприятия. Постоянное соизмерение затрат с действующими стандартами, а через них с планом и их оперативный анализ отличают данный метод познания издержек производства от прочих методов их учета.

2) Система директ-костинг. Одним из альтернативных традиционным отечественным подходам к калькулированию полной себестоимости является подход, когда в разрезе объектов калькулирования планируется и учитывается сокращенная себестоимость. Согласно директ-костингу, затраты делятся на постоянные и переменные в зависимости от изменения объема производства. При этом в себестоимость продуктов включаются только переменные затраты, постоянные затраты сразу относятся на финансовый результат.

3) Таргет-костинг. Данный метод предусматривает расчет себестоимости изделия, исходя из предварительно установленной цены реализации, определяемой с помощью маркетинговых исследований, т.е. фактически являющейся ожидаемой рыночной ценой продукта или услуги. Особенностями таргет-костинга являются: постоянное ориентирование на требования рынка и клиентов; определение целевых затрат для новых продуктов с тем, чтобы при определенных рыночных условиях достичь среднесрочных и долгосрочных финансовых результатов, заданных руководством предприятия; влияние на

величину себестоимости продукции желаний потребителей в отношении качества продукции и сроков ее изготовления; рассмотрение продукта в течение всего его жизненного цикла в качестве единого цикла.

4) Activity Based Costing или ABC — метод. Согласно данному методу, организация рассматривается как набор взаимосвязанных операций (функций). В процессе операции потребляются различные ресурсы (материалы, труд, оборудование). Вид деятельности — это все функции, направленные на создание и предоставление продукта покупателю. Таким образом, продукт принимает на себя затраты на все виды деятельности, которые потребуются для его создания и реализации [2, с. 33].

Материалы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. Однако материалы одного и того же вида и сорта могут поступать в организацию по разной фактической себестоимости: стоимость материалов колеблется в зависимости от инфляции, общей ситуации на рынке, поставщика, размера приобретаемой партии и т.д. По разным партиям приобретаемого материала организация может нести разные дополнительные расхода, например, на доставку. Все это приводит к тому, что разные единицы одного и того же материала, хранящиеся на складе, имеют разную фактическую себестоимость. Такие колебания фактической себестоимости не создают никаких проблем при отражении в учете получения материалов. Проблемы появляются позже — при регистрации отпуска материалов со склада.

Для того чтобы определить фактическую себестоимость продукции (работ, услуг), необходимо оценивать материальные ресурсы, списываемые в производство. Метод оценки выбытия запасов, применяемый в бухгалтерском учете, влияет на себестоимость реализованной продукции (товаров) и соответственно на финансовый результат. Организация может выбирать наиболее выгодный для себя вариант учета запасов, который обеспечит желаемую величину прибыли.

Отпуск запасов в производство (за исключением товаров, учитываемых по розничным ценам) осуществляется согласно постановлению Минфина от

12.11.2010 № 133 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету запасов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов». Оценка запасов, согласно данному постановлению, производится следующими способами:

1) по себестоимости каждой единицы;

2) по средней себестоимости;

3) по себестоимости первых по времени приобретения запасов (способ ФИФО).

Метод оценки по себестоимости каждой единицы используется в отношении запасов, используемых организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.), или запасов, которые не могут обычным образом заменять друг друга.

Оценка запасов по средней себестоимости производится по каждой группе (виду) запасов путем деления общей себестоимости группы (вида) запасов на их количество, складывающихся соответственно из себестоимости и количества остатка на начало отчетного периода и поступивших запасов в течение этого отчетного периода.

Способ исчисления средней себестоимости материалов должен раскрываться в учетной политике предприятия.

В целях сближения национального законодательства с международными стандартами финансовой отчетности были внесены изменения по применению способов оценки запасов при отпуске их в производство и ином выбытии. Вместо метода ранее используемого метода ЛИФО (оценка отпускаемых запасов на производство осуществляется по себестоимости последних по времени приобретения запасов) введен метод ФИФО (оценка отпускаемых запасов на производство осуществляется по себестоимости первых по времени приобретения запасов). Оценка методом ФИФО основывается на предположении, что запасы используются в течение отчетного периода в последовательности их приобретения, то есть запасы, первыми поступающие в

производство (реализацию), должны быть оценены по себестоимости первых в последовательности приобретений с учетом себестоимости запасов, числящихся на начало отчетного периода. Метод ФИФО чаще всего применяется в случаях, когда размер и стоимость единиц материалов являются значительными, и материалы легко идентифицируются как принадлежащие определенной закупочной партии. Применение метода ФИФО несколько затрудняется, если отпуск материалов в производство осуществляется часто, в небольших количествах и по различным ценам [3, с. 15].

Рассмотрим влияние метода оценки себестоимости запасов на величину конечных запасов и валовой прибыли организации, отражаемых в финансовой отчетности на примере (табл. 1):

Таблица 1

Запасы организации в течение отчетного периода

	Количество единиц	**Цена единицы запаса**	**Общая стоимость**
25 января	200	$20	$4000
1 марта	180	$25	$4500
18 июля	300	$30	$9000
24 ноября	260	$32	$8320
Итого	940		$25820

По результатам инвентаризации запасов на конец отчетного периода на складе оставалось 270 единиц запаса. Доход от реализации запасов в отчетном периоде составил $ 20 650.

Определение влияния на величину конечных запасов и прибыль, путем расчета себестоимости запасов тремя методами оценки, позволит выделить наиболее оптимальный из них для предприятия (табл. 2):

Таблица 2

Влияние методов оценки запасов на себестоимость реализованных запасов и валовую прибыль предприятия

	По себестоимости каждой единицы		**По средней себестоимости**		**ФИФО**	
Показатель		Алгоритм расчета		Алгоритм расчета		Алгоритм расчета
Доход от реализации	$20650		$20650		$20650	
С/с запасов, готовых к реализации	$25820		$25820		$25820	
Стоимость запасов на конец периода	$6364	запасы на конец периода*цена за единицу	$7416,9	запасы на конец периода*средняя стоимость единицы запаса	$8620	запасы на конец периода*цена за единицу
С/с реализованных запасов	$19456	с/с запасов, готовых к реализации — стоимость запасов на конец периода	$18403,1	с/с запасов, готовых к реализации — стоимость запасов на конец периода	$17200	с/с запасов, готовых к реализации — стоимость запасов на конец периода
Валовая прибыль от реализации	$996	доход от реализации - с/с реализованных запасов	$2246,9	доход от реализации - с/с реализованных запасов	$3450	доход от реализации - с/с реализованных запасов

Из данных таблицы видно, что стоимость использованных (реализованных) запасов будет минимальной при использовании способа по себестоимости первых по времени приобретения запасов, а остаток материальных запасов — при использовании формулы средней себестоимости. Можно определить закономерность: чем выше стоимость конечных запасов, тем выше валовая прибыль компании.

Итак, для выбора оптимального метода оценки запасов, на наш взгляд, следует обратить внимание на следующие ключевые моменты каждого из методов:

- метод исчисления себестоимости каждой единицы запасов позволяет выявлять финансовый результат от продажи каждой единицы запасов и представлять их оценку в отчетности в строгом соответствии с ценой приобретения каждого конкретного элемента (единицы) запасов организации;

- метод средних цен скрывает (вуалирует) влияние изменения цен приобретения запасов на показатели их оценки как элемента актива баланса, расходов периода и финансового результата (прибыли и убытка);
- метод ФИФО в условиях роста цен приобретения запасов формирует максимальную оценку запасов на конец периода, минимальную оценку расходов периода и максимальную оценку финансового результата. В условиях снижения цен, ФИФО, наоборот, дает нам минимальную оценку запасов на конец периода в балансе, максимальную оценку расходов периода и минимальную величину финансового результата.

Каждый из существующих методов оценки запасов имеет свои преимущества и недостатки, ни один из них нельзя назвать самым лучшим и совершенным. Факторами, которые необходимы принимать во внимание при выборе метода, является эффект или воздействие на показатели финансовой отчетности (бухгалтерский баланс и отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности) и управленческие решения.

Список литературы:

1. Золотухина А. Д. Методы учета затрат и калькулирование себестоимости продукции (работ услуг) // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 2. — С. 25.
2. Гордеева Е. Е. Управленческий учет и анализ затрат на производство в нефтеперерабатывающей промышленности: дис. ... канд. экон. наук. — Москва, 2010. — 273 с.
3. Шаркова О. Э. Принципы формирования себестоимости и особенности включения некоторых затрат // Практическое ценообразование. — 2012. — № 9. — С. 15.

ОБЩЕСТВЕННЫЙ АУДИТ – ЧТО, КАК, ЗАЧЕМ?

Пожарская Анна Александровна
студент, ФЭИ, СВФУ им. Аммосова М. К., г. Якутск
E-mail: pozharskaya-a@mail.ru

Устинова Юлия Игнатьевна
научный руководитель, канд. экон. наук, ФЭИ, СВФУ им. Аммосова М. К., г. Якутск

Общественный аудит зародился ещё в середине прошлого века в Англии, с его помощью проводилась проверка различных муниципальных служб. В последнее десятилетие бурная деятельность и заинтересованность социальным аудитом наблюдается в Индии и ряде соседних стран. В настоящее время в различных городах в разных вариантах применяется общественный (социальный) аудит. К сожалению, в России общественный аудит не столь популярен. С его помощью может проводиться проверка жилищного эксплуатационного хозяйства (ЖЭК) города. Правильную независимую экспертизу получают с помощью привлечения экспертов. Эффективность работы коммунальных хозяйств желает ожидать лучшего. Общественный аудит применим и к работе городского автотранспорта, функционированию рынков и многим другим объектам народного пользования.

Вопросом общественного аудита уже заинтересовались и высшие органы правления. «Считаю, что все ключевые решения в социальной сфере должны проходить общественную экспертизу», – сказал глава правительства. [1].

В самом начале, конечно, возникает вопрос – что же такое общественный аудит. Общественный аудит – это процесс, который позволяет оценить и продемонстрировать свои социальные, экономические и экологические преимущества и ограничения. Это – способ измерить степень соответствия организации общим ценностям и целям, которыми она себя обязала.

Социальный аудит основывается на принципе, что должно осуществляться демократическое местное самоуправление, насколько это возможно, с согласия

и взаимопонимания всех заинтересованных сторон. Таким образом, это процесс, а не событие. [2].

Общественный аудит является способом измерения, понимания и, в конечном счете, улучшения социальной и этической деятельности социальных институтов. Социальный аудит поможет сузить разрыв между целью и реальностью, между эффективностью и результативностью. Это – техника, чтобы понять, измерить, проверить и улучшить социальные показатели института.

Социальный аудит требует участия всех заинтересованных сторон. Это могут быть сотрудники, клиенты, волонтеры, инвесторы, подрядчики, поставщики и местные жители, заинтересованные в организации. Заинтересованных лиц можно определить как те люди или организации, которые заинтересованы в деятельности, или кто является её инвестором. Социальный аудитор по отношению к институту, обязуется быть точным и объективным. [3]

Цели социального аудита:

1) Оценка физического и финансового разрыва между потребностями и имеющимися ресурсами;

2) Создание осведомленности среди получателей и поставщиками социальных услуг;

3) Увеличение эффективности и действенности программ развития;

4) Исследование различных стратегических решений, держа в поле зрения интересы заинтересованных лиц и поставленные приоритеты;

5) Оценка альтернативных издержек для заинтересованных лиц, не получивших своевременного доступа к государственным услугам.

Процесс социального аудита требует не постоянного, но четко определенного во времени нахождение социального аудитора в институте. [3]. Аудитор устанавливает связь с работниками и во время процесса составляет проекты, проводит анализы на основе собранных документов.

Чтобы быть эффективным, социальный аудитор должен иметь право на:

- Поиск разъяснений от работников о любом принятии решения, деятельности, схеме, доходе и расходах, понесенных институтом;
- Просмотр и исследование существующих схем и действий института;
- Доступ к регистрам и документам, касающиеся социальной деятельности институтам, а также к любым ведомствам.

Для наделения такими правами деятельность учреждений-исполнителей должна быть прозрачна. В некотором смысле, социальный аудит включает в себя меры по повышению прозрачности, обеспечения права на информацию в планировании и осуществлении деятельности в области местного развития.

Информация для социального аудита собирается посредством исследовательских методов, что включает в себя бухгалтерские документы, обзоры и тематические исследования.

Сбор информации – продолжительный процесс, чаще всего 12-месячный цикл, в результате которого в аудиторской организации (социальной) формируются данные социального бухгалтерского учета и на его основании ежегодный аудит социального отчета. [2]

Так какие документы необходимы для социального развития:

- Все бюджетные ассигнования, счета, векселя, чеки и т.д. должны быть доступны для общественности;
- Все заявки на получение лицензий и сертификатов, выданных местными органами самоуправления должны иметь номер. Если это возможно, копии должны быть общедоступны;
- Общественная оценка налогов, льгот, субсидий и т.д., чтобы убедиться в отсутствии жалоб на неправомерные действия. [3]

Социальный аудит может дополнять ежегодный финансовый аудит, предоставляя ясную и краткую информацию о социальной работе. Полученные результаты могут быть использованы для стратегического обзора и планирования процессов для повышения эффективности работы и социального воздействия. В дополнение ко всему социальный аудит может быть

использован для маркетинга, продвижения и пропаганды. Многие из них – ключевые факторы развития.

Преимущества социального аудита:

- Подталкивает общество на участие в местном планировании;
- Поощряет местную демократию;
- Призывает участие общин;
- Способствует коллективному принятию решения и долевой ответственности;
- Развивает человеческие ресурсы и социальный капитал. [2]

Шаги социального аудита в местных органах:

1) Ясность целей и цель местного органа управления;

2) Определение заинтересованных сторон с упором на конкретные роли и обязанности;

3) Определение показателей эффективности, которые должны быть поняты и приняты всеми. Данные должны быть собраны заинтересованными лицами;

4) Регулярные встречи, чтобы рассмотреть и обсудить данные (информацию) по показателям эффективности;

5) Последующие меры социального аудита, рассматривая действия заинтересованных лиц и договариваясь о будущей деятельности;

6) Создание группы доверенных местных жителей, в том числе пенсионеров, учителей и других лиц, вовлеченных в проверку и суждение, были ли решения, основанные на социальном аудите, осуществлены;

7) Результаты социального аудита должны быть доведены до всех заинтересованных лиц. Это способствует прозрачности и подотчетности.

Факторы успешности социального аудита:

1) Уровень обмена информацией и взаимодействия с заинтересованными сторонами;

2) Обязательства, серьезность и четкие обязанности избранных членов социального аудита;

3) Вовлечение ключевых посредников в процесс, как укрепление местного потенциала для социального аудита;

4) Организация массовой кампании по повышению осведомленности общественности о значении, масштабы, цели и задачи социального аудита;

5) Создание команды специалистов социального аудита (за подготовку отвечают заинтересованные стороны);

6) Реализация программ обучения методов социального аудита – проведение и подготовка социальных отчетов аудита. [3]

Подводя итог всего вышеизложенного можно сказать, что для организации социального аудита необходимо создать регулярное и эффективное учреждение, продвигающее культуру прозрачности и ответственности. Как отметил Президент, речь должна идти о формировании вокруг человека современной социальной среды, которая работает на улучшение его здоровья, образования, жилья, условий труда, повышения его доходов и личной конкурентоспособности. Глава государства назвал ключевые аспекты новой социальной политики России. Во-первых, это создание новых механизмов включения институтов гражданского общества, экспертов, профессиональных сообществ в процесс формирования социальных программ, а также в процедуру оценки их эффективности. [1].

Список литературы:

1. Информационно-ресурсный центр Республики Татарстан. Социальной политике – общественный аудит, 2012 г. URL: http://irc.tatarstan.ru/rus/soc_politic.htm (дата обращение 14.04.2012)
2. Balanco Social. The social audit. URL: http://www.balancosocial.org.br (дата обращения 09.04.2012)
3. Graham Boyd. Social Auditing – A Method of Determining Impact, 2008. – p. 1–3.

ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ ДВУХ ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИХ ТОВАРОВ

Седых Анна Николаевна
студентка 3 курса, кафедра методов оптимизации ИМЭИ ИГУ, г. Иркутск
E-mail: seanni_92@mail.ru

Самсонюк Ольга Николаевна
научный руководитель, канд. физ.-мат. наук, старший научный сотрудник ИДСТУ СО РАН, г. Иркутск

1. Описание модели оптимизации рекламных расходов

В статье рассматривается модель рационального расходования средств на рекламу двух взаимодополняющих товаров. В этой модели допускается возможность проведения агрессивной рекламной компании, при которой большие вложения в рекламу делаются в течение короткого промежутка времени, что приводит к резкому, почти скачкообразному увеличению объемов продаж товаров. Будут представлены результаты исследования двух стратегий проведения агрессивной рекламы, отличающиеся выбором последовательностей управлений. Как оказалось, для ведущего товара не имеет значения, какой из товаров будет рекламироваться первым, а что касается ведомого товара, то его объем продаж зависит от того была ли проведена реклама первого товара раньше или позже рекламы ведомого (второго) товара.

Модель описывается следующими соотношениями:

$$J = \int_0^T (p\,x_1(t) + qx_2(t) - v_1(t) - v_2(t))dt \to \sup, \quad (1)$$

$$\dot{x_1}(t) = av_1(t)\big(1 - x_1(t)\big) - bx_1(t), x_1(0) = x_{10} \in (0,1), \quad (2)$$

$$\dot{x_2}(t) = cv_2(t)\left(1 - \frac{x_2}{x_1}\right) - dx_2(t), x_2(0) = x_{20} \in (0, x_{10}), \quad (3)$$

$$v_1(t) \geq 0, v_2(t) \geq 0, \quad (4)$$

$$\int_0^T (v_1\,(t) + v_2(t)) \leq M. \quad (5)$$

Здесь

• $x_1(t), x_2(t)$ — доли рынков первого и второго товара, которые контролирует фирма в момент t;

• $v_1(t), v_2(t)$ — текущие затраты на рекламу;

• a, c — коэффициенты, характеризующие эффективность расходов на рекламу;

• b, d — коэффициенты забывания;

• p, q — прибыль, получаемая при охвате всех потенциальных покупателей первого и второго товаров соответственно;

• M — общая сумма рекламных расходов.

В уравнениях динамики (2), (3) слева стоит мгновенный прирост объемов продаж товаров. Уравнения показывают, что изменение объемов продаж обусловлено двумя факторами. Во-первых, часть населения, информированного через рекламу о продукции фирмы, забывает об этом, или отказывается от услуг фирмы, или покидает рынок по каким-то причинам с постоянным темпом забывания. Это параметры b и d соответственно для первого и второго товаров. Во-вторых, прирост объемов продаж пропорционален текущим рекламным вложениям, эффективность которых характеризуется коэффициентами a и c, а также части рынка, пока не охваченной фирмой.

Рассматриваются два взаимодополняющих товара, например, iPhone — ведущий товар, чехлы или ремонтные мастерские — ведомый. Для таких товаров естественно, что контролируемая доля рынка второго товара всегда ограничена долей рынка первого.

Модель оптимизации рекламных расходов описывается задачей оптимального управления, в которой функции $v_1(t)$, $v_2(t)$ — управление, $x_1(t)$, $x_2(t)$ — траектории. Управления удовлетворяют ограничениям (4), (5). Их смысл состоит в том, что текущие рекламные расходы неотрицательны и суммарные расходы за весь промежуток времени не превышают заранее заданной суммы M. Управление выбирается таким образом, чтобы максимизировать критерий качества (1). Критерий качества (1) имеет смысл максимизации суммарной прибыли за планируемый период времени.

Основная особенность задачи (1)—(5) состоит в том, что значения управлений неограниченны сверху и теоретически могут быть бесконечно

большими. Управления в этой модели — это текущие расходы на рекламу первого (ведущего) и второго (ведомого) товаров, а их неограниченность с экономической точки зрения означает, что допускается агрессивная реклама, при которой на рекламу товаров в течение короткого промежутка времени тратятся значительные суммы денег, что приводит к резкому, почти скачкообразному увеличению объемов продаж. Это можно проиллюстрировать следующим примером.

Пример. Пусть суммарные расходы на рекламу за год составляют 1000 рублей и принято решение, что будет рекламироваться только первый товар, причем все средства будут истрачены в течение одного (первого) дня. Тогда такой стратегии рекламных расходов отвечает следующее управление:

$$v_1(t) = \begin{cases} 365000\ \frac{\text{руб}}{\text{год}}\ \text{при}\ t \in [0, \frac{1}{365}], \\ 0\ \text{при}\ t \in (\frac{1}{365}, 1], \end{cases} \quad v_2(t) = 0.$$

Если потребовать, чтобы рекламные расходы в полном объеме были осуществлены в течение 1 минуты, то скорость расходования рекламных денег будет следующей:

$$v_1(t) = \begin{cases} 525600000 (= 365000 * 24 * 60) \frac{\text{руб}}{\text{год}}, t \in [0, \frac{1}{525600}], \\ 0, t \in (\frac{1}{525600}, 1], \end{cases} \quad v_2(t) = 0.$$

На этом примере мы видим, что чем меньше промежуток времени, в течение которого осуществляется реклама (или тратятся рекламные средства), тем выше текущие рекламные расходы. При этом важно, что суммарные расходы на рекламу остаются ограниченными (в данном примере это 1000 рублей). Иначе говоря, если агрессивная реклама проводится недолго, то общая сумма затраченных средств будет невелика.

2. Результаты компьютерного моделирования

Цель моделирования состояла в том, чтобы рассмотреть и проанализировать различные сценарии проведения агрессивной рекламы. Будет показано, что объем продаж ведомого товара существенного зависит от того опережала ли его реклама рекламу ведущего товара или нет.

Моделирование проводилось при следующих значениях параметров:

$$a = 1, c = 2, b = 0.2, d = 0.4, t_0 = 0, T = 1, x_0 = \begin{pmatrix} 0.4 \\ 0.3 \end{pmatrix}$$

Рассмотрим следующие условия проведения агрессивной рекламы:

Пусть суммарные расходы на рекламу составляют 1 млн. рублей и промежуток времени, в течение которого интересуют объемы продаж первого и второго товара, равен одному году. Рассматриваются два сценария проведения агрессивной рекламы в начале года. Первый сценарий: агрессивная реклама первого (ведущего) товара всегда опережает рекламу второго (ведомого). Второй сценарий: агрессивная реклама второго товара всегда опережает рекламу первого. В каждом сценарии на рекламу первого и второго товаров будут истрачены равные суммы, то есть по 500 тыс. рублей, и одно и то же рекламное время, причем в каждый момент времени будет рекламироваться, только один из товаров.

Далее представлены результаты компьютерного моделирования для первого сценария. Предполагалось, что первую половину соответствующего периода рекламировался только первый (ведущий) товар, вторую — только второй (ведомый).

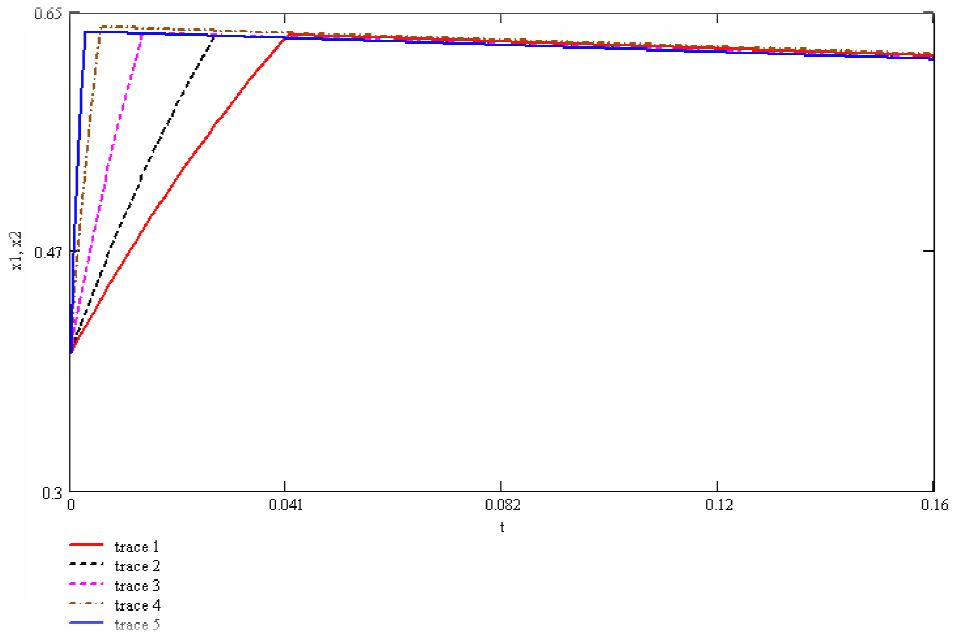


Рис. 1 Контролируемая доля рынка первого товара (сценарий I) при агрессивной рекламе, проводимой в течение 30, 20, 10, 4, 2 дней

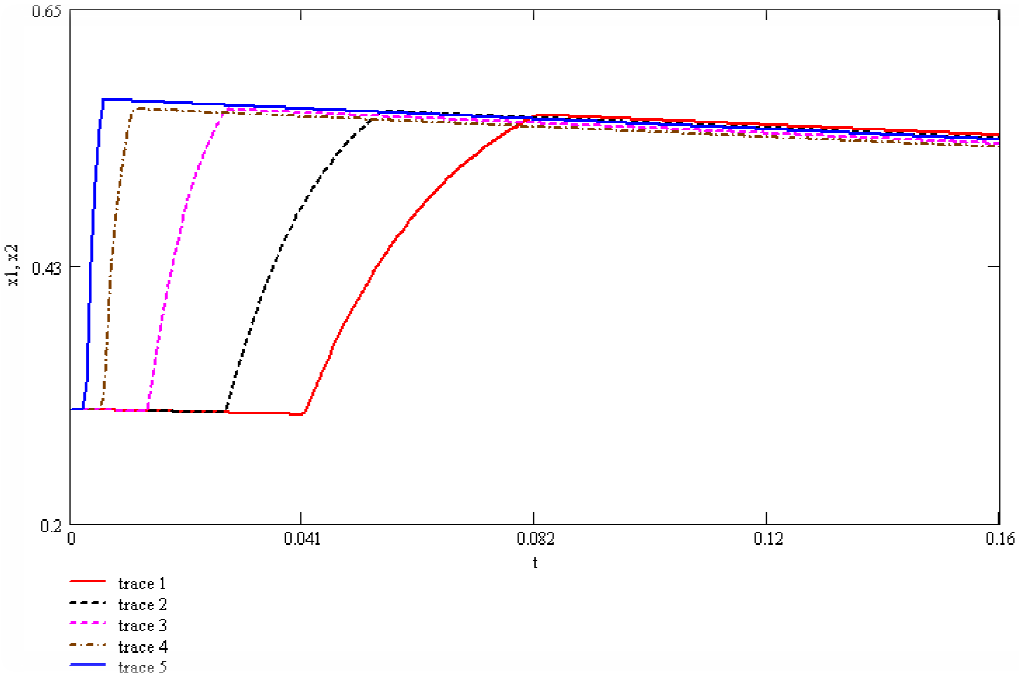


Рис. 2 Контролируемая доля рынка второго товара (сценарий I) при агрессивной рекламе, проводимой в течение 30, 20, 10, 4, 2 дней

Как мы видим из рис. 1 и рис. 2, что при увеличении интенсивности рекламы функция $x_1(t)$ становится более крутой на начальном отрезке времени и стремится в пределе к разрывной функции. Это же справедливо и для второго товара.

На графиках ниже представлены аналогичные результаты компьютерного моделирования для второго сценария, когда агрессивная реклама второго товара всегда опережает рекламу первого. Здесь первую половину соответствующего срока рекламировался только ведомый товар, вторую — ведущий.

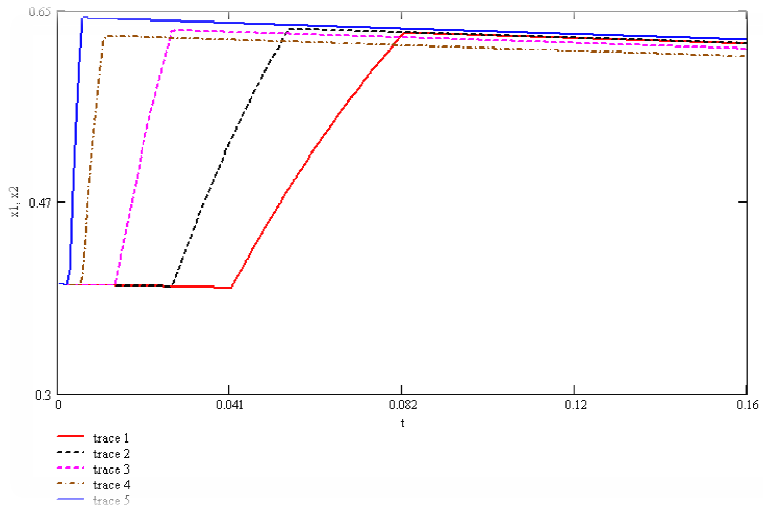


Рис. 3 Контролируемая доля рынка первого товара (сценарий II) при агрессивной рекламе, проводимой в течение 30, 20, 10, 4, 2 дней

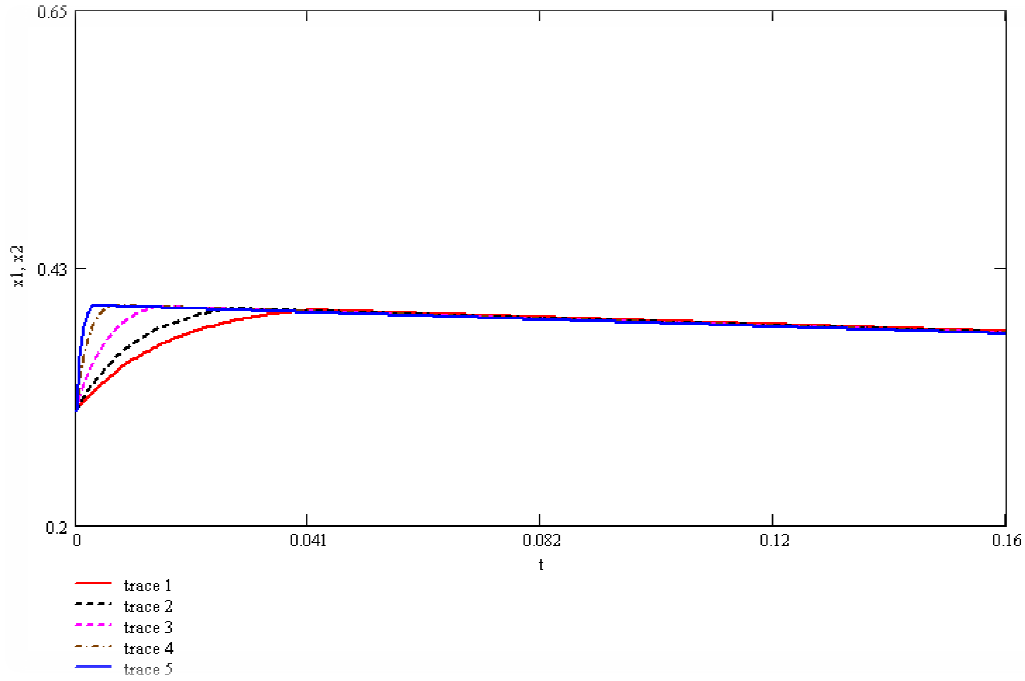


Рис. 4 Контролируемая доля рынка второго товара (сценарий II) при агрессивной рекламе, проводимой в течение 30, 20, 10, 4, 2 дней

Мы видим, что во втором сценарии функция $x_1(t)$ почти такая же как в первом, отличие возникает только из-за забывания. А вот функция $x_2(t)$, контролируемая доля рынка второго товара, существенно меньше, чем в первом сценарии. Рост этой функции сдерживался низким уровнем объемов продаж первого товара.

Для сравнения эффективности рекламы по первому и второму сценариям представим на одном рисунке графики функций контролируемой доли рынка товара, соответствующих агрессивной рекламе, проведенной в течение одного дня.

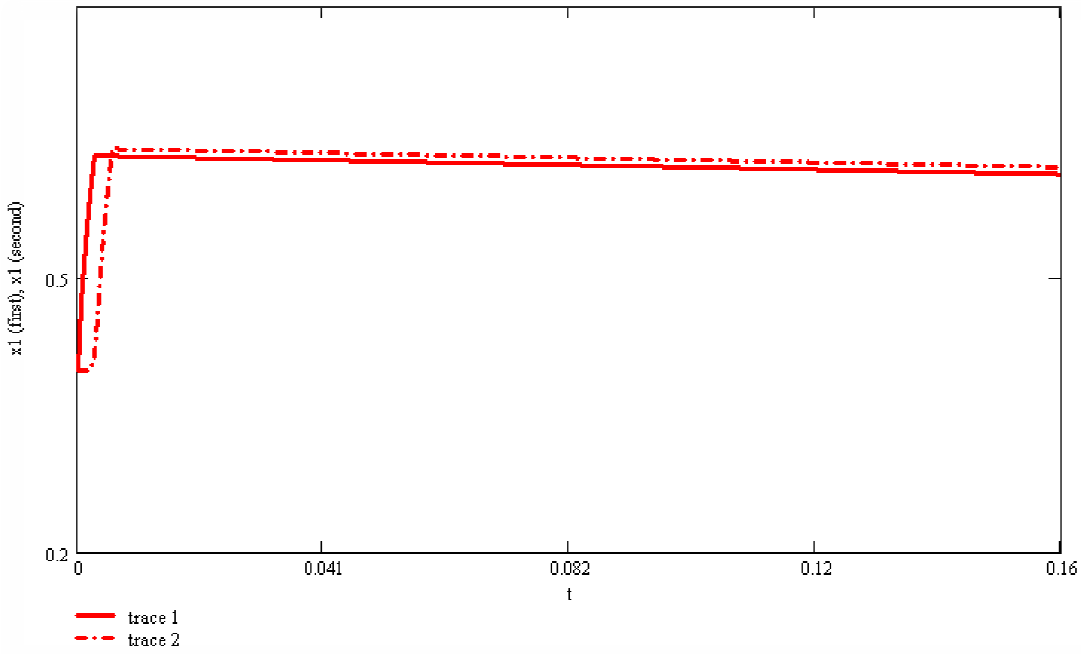


Рис. 5 Контролируемая доля рынка ведущего товара при агрессивной рекламе в течение одного дня (сплошная линия — по первому сценарию, пунктирная — по второму)

На рис. 5 видно, что для первого товара, ведущего, не имеет значения порядок расходования рекламных средств, то есть неважно будем мы рекламировать ведущий товар с первого дня или со второго.

Для ведомого товара мы можем выделить следующую любопытную особенность: неоднозначную реакцию управляемой системы на выбор последовательностей управлений. То есть при построении решения важно учитывать порядок расходования рекламных средств на ведомый товар. От выбранной стратегии проведения агрессивной рекламы зависит объем продаж. Это утверждение иллюстрирует рис. 6.

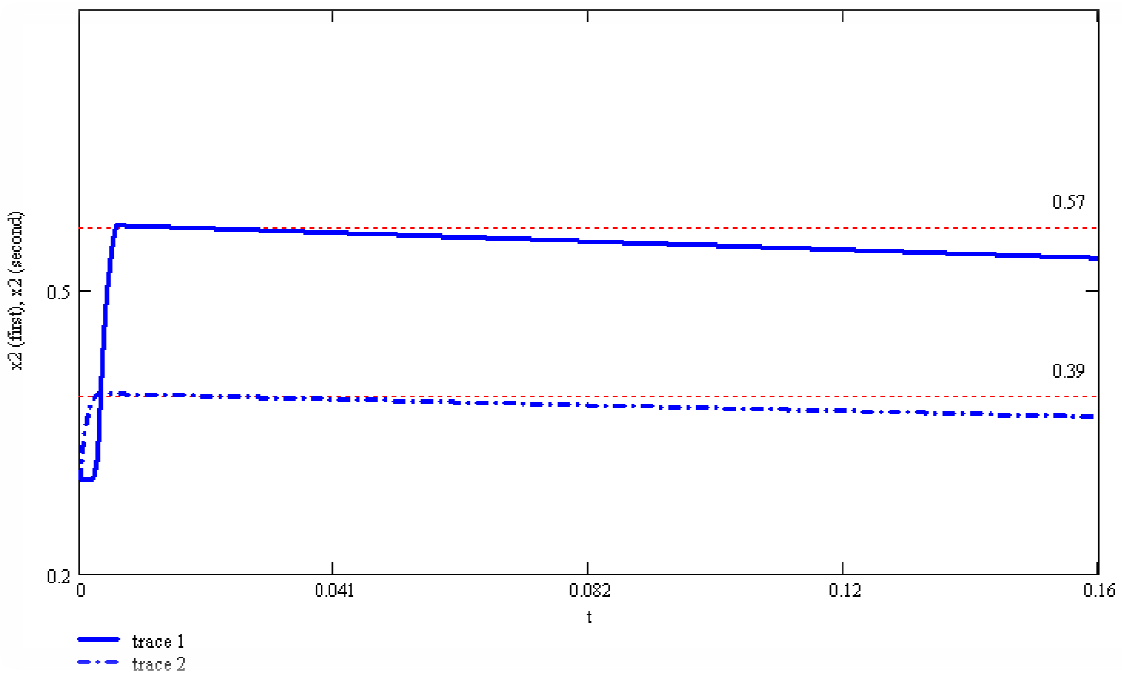


Рис. 6 Контролируемая доля рынка ведомого товара при агрессивной рекламе в течение одного дня (сплошная линия — по первому сценарию, пунктирная — по второму)

Список литературы:

1. Дыхта В. А. Оптимальное импульсное управление с приложениями [Текст] / Дыхта В. А., Самсонюк О. Н.. — М.: ФИЗМАТЛИТ, 2000. — 256 с.
2. Дыхта В. А. Оптимальное управление в экономике: простейшие модели [Текст]: учеб. пособие / Дыхта В. А., Антипина Н. В., Самсонюк О. Н.. — Иркутск: Иркут. ун-т, 1998. — 115 с.

СОСТОЯНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА ГОРОДА МАГАДАНА И ОЦЕНКА КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Титаева Евгения Дмитриевна
студент 3 курса, политехнический институт, СВГУ, г. Магадан
E-mail: masama@rambller.ru

Манжала Яна Игоревна
студент 3 курса, политехнический институт, СВГУ, г. Магадан
E-mail: ivichka-mag@mail.ru

Шаповалова Татьяна Алекснадровна
научный руководитель, доцент кафедрой промышленного и гражданскогостроительства, СВГУ, г. Магадан

Ничто не скажет о государстве лучше, чем уровень жизни его граждан. Важно все: и уровень рождаемости и смертности, и заработная плата населения, и возможность получения образования, и возможность трудоустройства. Но лучше всего, пожалуй, об уровне жизни граждан скажет то, насколько комфортны условия их проживания.

К сожалению, сегодня далеко не каждый житель России может похвастаться уютной квартирой в современном благоустроенном доме. Чуть ли не каждый день телевидение показывает нам очередную бабушку, которой приходится каждый день на себе километрами нести ведра с водой из-за отсутствия водопровода в деревне, где она проживает. Очень часто из средств массовой информации мы узнаем, что тот или иной поселок остался на несколько суток без света или на несколько месяцев без горячей воды. А иногда это целые города! Немало семей в нашей стране до сих пор проживает в бараках, в которых жизнь кажется просто невозможной: просевший фундамент, покосившиеся стены, «дырявая» кровля, вечная сырость, отсутствие отопления и канализации. Политика нашего правительства направлена в какой-то мере на расселение ветхого жилья, в целом по России доля ветхого и аварийного жилищного фонда составляет 3,2 %. А учитывая число людей, проживающих на территории Российской Федерации, подобная статистика представляется очень печальной.

И даже несмотря на то, что остальные 96,8 % жилищного фонда не признаны ветхим и аварийным, уровень жизни нашего населения не может быть назван достойным. Городской жилищный фонд характеризуется следующими показателями: водопроводом обеспечено 88% жилья, канализацией — 86 %, отоплением — 91 %, газом — 68 %, ванными и душем — 81 %, горячим водоснабжением — 79 %, напольными электроплитами — 23 %.

И именно для того, чтобы в оставшихся 19 % российских городских квартир появились душ и ванная, в 21 % восстановилось горячее водоснабжение, в 12 % провели канализацию, а также для того, чтобы подобными условиями были обеспечены дома в селах, поселках и деревнях, нужно как можно чаще поднимать вопрос состояния жилищного фонда населения, выносить его на рассмотрение общественности с помощью СМИ: телевидения, радио, интернета, прессы.

Разумеется, уровень жизни магаданцев не сравнится с уровнем жизни москвичей — мы живем практически на окраине нашей необъятной родины. Но даже несмотря на то, что население нашего города в разы меньше населения столицы, и самые высокие дома содержат всего 9 этажей, проблемы жилищного фонда у нас схожи: вечное подорожание тарифов на услуги ЖКХ при отсутствии какого либо прогресса в качестве обслуживания, высокая изношенность коммуникаций и оборудования, низкая квалификация персонала и т.д. И пусть в последнее время наши местные власти и проводят всевозможные опросы населения, организуют различные встречи с гражданами и думают, какие бы принять меры для повышения уровня жизни народа, жизнь магаданцев не становится комфортной и безмятежной — все те же перебои с тепло и электроснабжением в некоторых домах, все те же высокие цены, все те же грязные подъезды, все те же необустроенные дворовые территории.

Жилищный фонд города Магадана — это совокупность всех жилых помещений, находящихся на его территории. Частный жилищный фонд — совокупность жилых помещений, находящихся в собственности граждан и в

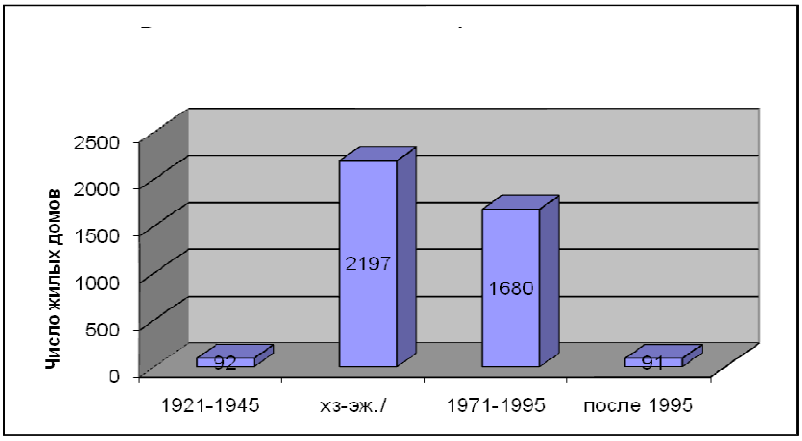
собственности юридических лиц. Государственный жилищный фонд — совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности Российской Федерации. Муниципальный жилищный фонд — совокупность жилых помещений, принадлежащих на праве собственности жилищным образованиям.

В конце 2009 года в Магадане насчитывалось 4060 жилых домов.

Согласно статистике [1], в 2009 году общая площадь государственного жилищного фонда города Магадана составляла 30,6 тысяч кв. м., муниципального жилищного фонда — 534,8 тысяч кв. м., а частного — 1900,9 тыс. кв. м. Сравнивая эти цифры с цифрами предыдущих годов (например, с 1995 годом, когда государственный жилищный фонд составлял 412,9 тыс. кв. м., муниципальный — 1530,9 тыс. кв. м, а частный — всего 873 тыс. кв. м), можно сделать вывод, что за последние 10—15 лет большая часть жилищного фонда нашего города перешла в частную собственность, то есть граждане получили возможность сами распоряжаться приобретенной жилплощадью. Количество приватизированных жилых помещений в г. Магадане с каждым годом становится все больше, из чего следует, что число собственников жилья с каждым годом возрастает.

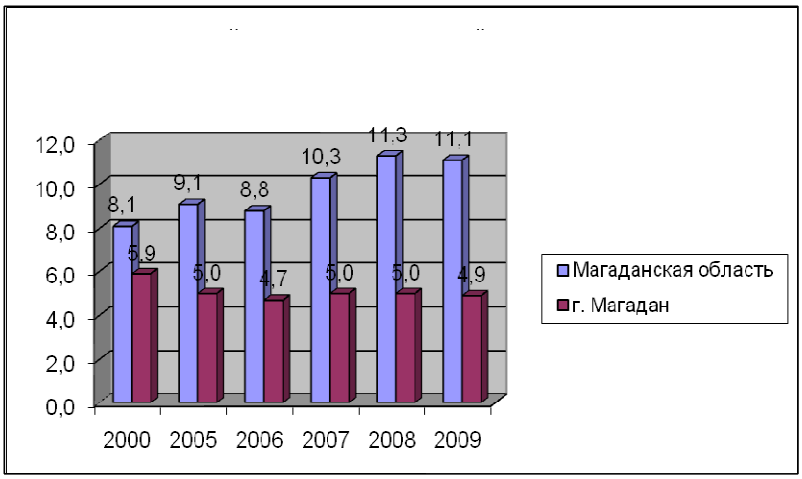
Как всем известно, вне зависимости от того, кому принадлежит здание, очень важную роль в его оценке на предмет комфортности проживания играет год его постройки — ведь только очень качественный капитальный ремонт может превратить пятидесятилетнюю «хрущевку» или семидесятилетний барак в уютное гнездышко. Распределение жилищного фонда города Магадана по времени постройки представлено на рис. 1.

Как это ни печально, но после 1995 года застройка нашего города как будто прекратилась, несмотря на то, что огромное количество людей нуждается в жилплощади.



деления жилфонда постройки зданий

Именно этот фактор и является причиной того, что немалая часть населения нашего города вынуждена до сих пор проживать в домах, признанных ветхими или аварийными, коими являются 4,9 % домов города Магадана и 11,1 % домов Магаданской области. Процентное соотношение ветхого и аварийного жилья и жилищного фонда города и области представлено на рис. 2. Большинство таких домов — бараки в районах, называемых в народе «Шанхаями». Всем известны условия проживания в таких домах — стены, покрытые плесенью, дырявые трубы, холодные батареи (если таковые вообще имеются в наличии), прогнившая кровля и т.д. Только на 2009 год в Магадане 17,9 тысяч 4В. м и 60 домов, изношенных более чем на 70 %. Распределение жилищного фонда по степени износа на 2009 год показано на рис. 3.



ый вес ветхого и ıфонда, в %

Но, несмотря на все эти факторы, у людей, проживающих в подобных бараках, есть своя собственная жилая площадь и вероятность того, что они

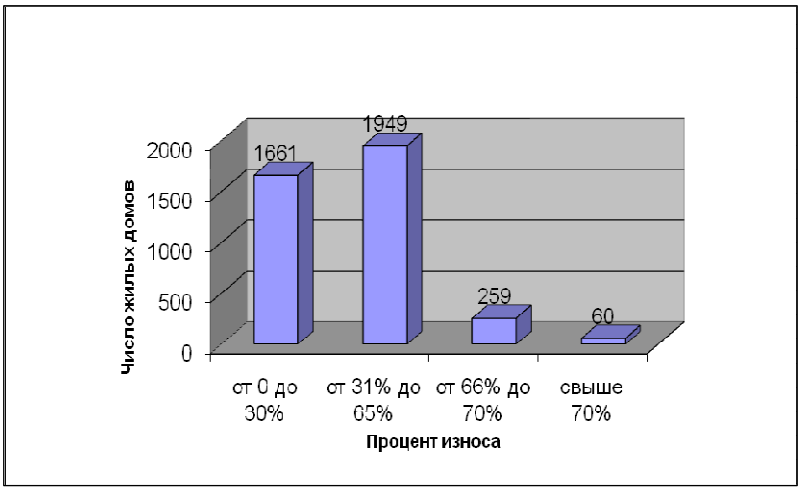


Рисунок 3. Распределение жилищного фонда г Магадана по степени износа в 2009 году

станут участниками целевой программы и получат новую обустроенную квартиру. Но, к сожалению, есть и такие семьи, которые до сих пор проживают в коммунальных квартирах или общежитиях. И это не только студенты, приехавшие с других регионов или с других районов области, а семьи, которые прожили в общежитиях всю свою жизнь по причине невозможности приобрести или получить собственное жилье.

Безусловно, администрация нашего города и области принимает некоторые меры для улучшения жилищных условий горожан. Но, несмотря на это, на учете в качестве нуждающихся в жилплощади состоит более 3 тысяч семей. А если сравнить эту статистику с предыдущими годами, то можно заметить, что темпы обеспечения нуждающихся в жилье не слишком высоки.

Благодаря статистике, мы, безусловно, имеем уже сложившуюся картину о жилищном фонде нашего города. Но статистика — это лишь факты, собранные незаинтересованными людьми и обработанные компьютером. Она дает нам представления о городе в целом, не подразделяя его на районы. Для примера, процент наличия душа считается ото всех домов города. Но ведь понятно, что во всех домах, возведенных после 1995 года, есть и ванная, и душ, а в бараках, скорее всего, не имеется ни того, ни другого. Также различные районы города по-разному застроены — например, вдоль улицы Набережная реки Магаданки располагаются несколько девятиэтажных домов и нельзя встретить ни одного дома с квартирами-«хрущевками», тогда как по улице Гагарина практически все дома содержат в себе такие квартиры, а в микрорайоне Марчекан и вовсе

большинство домов содержат в себе не более трех этажей. Разумеется, уровень жизни в таких домах разный. Еще один минус статистики в том, что она не учитывает мнение граждан.

Для получения более точной картины о состоянии жилищного фонда нашего города, мы решили провести опрос магаданцев. Мы опрашивали граждан с различных районов города, предлагали им заполнить анкету.

В созданной нами анкете гражданам предлагалось указать адрес своего дома, свою управляющую компанию, а также год постройки дома. Далее каждый опрашиваемый оценивал по пятибалльной шкале качество отдельных услуг, предоставляемых ему управляющей компанией. С помощью второй части нашей анкеты мы хотели узнать у граждан о том, какие факторы, на их взгляд, затрудняют работу их управляющей компании. Если оцениваемая позиция, по мнению анкетируемого, совсем не затрудняет работу его управляющей компании, то он ставил единицу, а если затрудняет по максимуму, то пять баллов.

Подобные анкеты также были предложены для заполнения сотрудникам управляющих компаний.

Всего было опрошено 200 человек из более чем 150 домов нашего города. Для начала мы всем участникам анкетирования задавали вопрос, что же больше всего их не устраивает в сфере жилищно-коммунального обслуживания нашего города. Самой распространенной была жалоба на слишком высокие цены за коммунальные услуги и на то, что качество самих услуг далеко не соответствует этим ценам. Отдельные жалобы касались неубранных подъездов, отвратительных дорог во дворе, «страшных фасадов». Многих возмущает то, что управляющие компании только собирают деньги за обслуживание, а реальные проблемы населения их не волнуют. Причем, некоторые подчеркивали, что за большинство услуг извещения об оплате приходят в начале месяца, то есть платим мы вперед за то, чего еще не получали.

Результаты опроса граждан на предмет качества услуг, предоставляемых управляющими компаниями, представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Результаты опроса населения на предмет качества услуг, предоставляемых управляющими компаниями

Показатель	Средний балл
Внутреннее благоустройство здания (подъезды)	2.6.
Водоснабжение	3.3
Сантехника (обслуживание и ремонт)	2.5
Электроснабжение	3.4
Благоустройство территории, прилегающей к жилому дому	2.5
Техническое обслуживание, эксплуатация, капитальный ремонт здания	2
Теплоснабжение	3.1
Обслуживание внешних фасадов здания	1.8
Уборка подъезда	2.7
Озеленение	2.3
Вывоз мусора и переработка бытовых отходов	3.2
Дорожные работы	2.3
Установка /обслуживание домофонов	2.3
Консьержи	0
Установка систем видеонаблюдения	0
Телекоммуникационное обслуживание	2.4
Санитарно-эпидемиологические услуги, дезинфекция	0
Обслуживание лифтового хозяйства	5
Работа управляющей компании с населением	1.5

Лучше всего в нашем городе, согласно опросу, обстоят дела с электроснабжением (3,4 балла), водоснабжением (3,3 балла), вывозом мусора (3,2 балла) и теплоснабжением (3,1 балла).

Ни один из опрашиваемых нами людей не имел в своем доме консьержек или систем видеонаблюдения. Также никогда жильцам не предоставлялись санитарно-эпидемиологические услуги, не проводилась дезинфекция помещений, хотя, как отметили люди, проживаемые в общежитиях, такого рода услуги бы не помешали. Результаты опроса граждан на предмет факторов, мешающих работе управляющих компаний, представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Результаты опроса граждан на предмет факторов, мешающих работе управляющих компаний

Показатель	Средний балл
Высокие налоги	2.9
Высокая степень бюрократизации сектора (в том числе и сложившаяся система взяток, «откатов»)	3.3
Рост конкуренции	1.8
Высокая арендная плата за помещение	3.2
Рост цен на энергоносители	3.6
Проверки различных контролирующих органов (частота, объем штрафов)	2.1
Стоимость работ в секторе ЖКХ не покрывает себестоимости	3.5
Несовершенство законодательной базы для работы малого бизнеса в ЖКХ	3.3
Высокая изношенность жилого фонда, коммуникаций и оборудования ЖКХ	4.2
Трудности с финансированием (получение кредитов, гарантий по кредитам и т.д.)	2
Нет организаций собственников жилья, которые покупали бы услуги ЖКХ (кондоминиумов, ТСЖ)	2.7
Давление местных органов власти	2.6
Низкая квалификация персонала	3.8
Задержка оплат услуг ЖКХ	3,6

Худшую оценку получили работа управляющей компании с населением (1,5 балла), обслуживания внешних фасадов здания (1,8 балла), и техническое обслуживание и капитальный ремонт (2 балла). Очень печален тот факт, что остальные позиции не набрали более трех баллов — это говорит об уровне обслуживания управляющих компаний нашего города.

Что же мешает работать нашим управляющим компаниям? Казалось бы, на сегодняшний день для их работы созданы все условия. Наверное, из уст каждого пятого анкетируемого звучали обвинения в адрес работников управляющей компании в том, что они «грамотно обворовывают» население. Самый мешающий фактор, по мнению граждан — это высокая изношенность коммуникаций жилого фонда (эта позиция получила аж 4,2 балла!). Также затрудняющим фактором является низкая квалификация персонала управляющей компании (3,8 балла) и задержка населением оплат услуг ЖКХ. Разумеется, это обывательское мнение и оно, возможно, не является

объективным. Но это мнение наших горожан. На это мнение повлияли и работа управляющих компаний, и репортажи СМИ.

Из проведенного анкетирования видно, что нашим управляющим компаниям есть над чем поработать, чтобы улучшить качество предоставляемых услуг, а, следовательно, и мнение горожан о своей работе.

Взгляд «изнутри», то есть видение проблемы сотрудниками управляющей компании существенно отличается от мнения горожан. Мешающими были названы 7 из 13 предложенных позиций. Ниже приведен список факторов, затрудняющих развитие ЖКХ, по мнению работников данной сферы, а также комментарии директора одной из управляющих компаний:

- Высокие налоги: «Регулярное повышение налоговых ставок в значительной степени затрудняет работу нашей компании, поскольку источниками средств для выплаты налогов являются платежи, поступаемые от населения. А это значит, что, к примеру, за лето будет произведен капитальный ремонт в 20 домах, вместо, предположим, 25 возможных»
- Рост цен на энергоносители: «В других городах России связь между населением и поставщиками услуг осуществляется через управляющую компанию, и в размер тарифа входит оплата за обслуживание и ремонт средств транспортировки. В нашем городе население производит расчет напрямую с поставщиком, минуя управляющие компании, которые вынуждены обслуживать транзит, не получая на это средств».
- Трудности с кредитованием и задержка населением оплат услуг ЖКХ: «Прибыль управляющей компании не является гарантом выплаты кредита. Также управляющие компании не имеют достаточной поддержки населения, чтобы позволить себе взять кредит за счет выплат от граждан. К тому же некоторые граждане принципиально не производят оплату за услуги, предоставляемые управляющей компанией, поскольку считают тарифы несправедливо завышенными».
- Высокая изношенность коммуникаций жилищного фонда: «Этот фактор является причиной снижения качества предоставляемых услуг. Состояние

жилищного фонда в городе критическое, и на ремонт необходимы большие затраты. Ситуация в настоящее позволяет привести в порядок только часть домов жилищного фонда».

- Стоимость работ в сфере ЖКХ не покрывает себестоимости: «Многие управляющие компании не имеют чистой прибыли, в результате чего работают «себе в убыток, поскольку имеющиеся трудовые ресурсы не позволяют произвести ряд работ, в результате чего приходится обращаться к другим поставщикам услуг ».
- Несовершенство законодательной базы: «К сожалению, существующие законы не позволяют управляющим компаниям принимать многие решение без согласования с собственниками жилья. А собственники в настоящее время занимают пассивную позицию».
- Низкая квалификация персонала: «Управляющим компаниям сегодня не хватает «рабочих рук»».

Проанализировав результаты опроса среди потребите6лей и непосредственно поставщиков услуг, можно заметить значительные расхождения во мнениях. По мнению сотрудников управляющей компании это связано с тем, что долгое время сфера ЖКХ переживала застой. Теперь это в полной мере отражается на отношениях между собственниками и сотрудниками управляющих компаний. К примеру, существует категория граждан уверенных в лживости и стремлении к воровству работников сферы ЖКХ. Такие граждане в случае возникновения проблем обращаются в «вышестоящие инстанции», вместо того, чтобы попытаться урегулировать конфликт в рамках отношений между собственниками и поставщиками услуг. Также существует категория пассивных граждан, убежденных в том, что любые действия окажутся бесполезными и отстаивать свои права бессмысленно. И лишь небольшая часть людей активно сотрудничает с управляющими компаниями.

Проведенный анализ состояния ЖКХ города Магадана и оценка комфортности проживания населения выявили ряд проблем в сфере городского

ЖКХ. Необходимо провести обследование жилого фонда г. Магадана, составить план капитального и текущего ремонта зданий, привлечь внимание городской и областной власти к проблемам ЖКХ.

В будущем планируется провести анализ деятельности управляющих компаний, а именно узнать количество сотрудников, работающих в компании, уровень образования персонала, уровень заработной платы сотрудников и влияние этих факторов на качество услуг.

На сегодняшний день в г. Магадане существует 5 крупный управляющих компаний. Для изменения ситуации в сфере ЖКХ прежде всего необходимо изменить отношение работников управляющих компаний к своим обязанностям, устранить их инертность, побудить их повернуться лицом к населению, а именно предоставлять полную и, главное, открытую информацию о своей деятельности. Также необходимо изменить законодательную базу таким образом, чтобы население могло влиять на тарифы ЖКХ.

Список литературы

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Магаданской области [http://magadanstat.ru/digital/] (дата обращения 10.02.2011)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Фильченкова Елена Дмитриевна
студент 4 курса, кафедра Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит
ПГУ, г. Пенза
E-mail: lesya3191@mail.ru

Все предприятия нуждаются в производственных инвестициях. Они необходимы для создания, обновления имеющейся материально-технической базы, замены морально и физически изношенных основных средств, наращивания объемов деятельности, освоения новых ее видов, рынков сбыта и т.д. Капитальные вложения характеризуются значительными суммами затрат, их невозвратностью, длительностью сроков функционирования объектов. Принятие решений по инвестициям осложняется необходимостью выбора одного из нескольких проектов, ограниченностью финансовых ресурсов для инвестирования, риском неэффективности.

От решений по инвестициям зависит будущее предприятия. В разработке проектов капитальных вложений участвуют технические, коммерческие, финансовые службы организации. Уровень принятия окончательного решения зависит от организационной структуры управления бизнесом. На небольших и средних предприятиях решения принимаются на уровне дирекции (директора, управляющего и его заместителей). На крупных предприятиях решения по инвестициям ниже определенной суммы принимают руководители соответствующих подразделений, по более значительным капиталовложениям — генеральная дирекция фирмы, совет директоров, собрание акционеров.

Инвестиционная деятельность осуществляется с разной степенью неопределенности. Если производится замена действующего оборудования, решение может быть достаточно определенным, поскольку руководство предприятия ясно представляет себе, в каком составе и с какими характеристиками ему необходимы соответствующие основные средства. Иное дело инвестиции на создание, расширение средств для основной деятельности. Здесь необходимо учесть состояние сооветствующего рынка товаров,

доступность необходимых материальных, трудовых и финансовых ресурсов, возможности сбыта продукции, экологические факторы и т.п.

Для принятия оптимального решения необходим выбор, т.е. наличие нескольких альтернативных или независимых проектов капитальных вложений. Их оценка производится путем сопоставления величины предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений в результате их осуществления. Поскольку сравниваемые показатели относятся к разным периодам времени, в которых ценность денег различна, возникает проблема сопоставимости затрат и результатов.

Созданные объекты капитальных затрат предприятие, как правило, не может при ненадобности демонтировать или продать без убытка. Инвестиции превращаются в невозвратные издержки, а при ошибочности проекта — в большие убытки. Расчеты затрат и результатов реализации инвестиционных проектов, оценка их сравнительной эффективности становятся настоятельно необходимыми.

Инвестиции (капиталовложения) — это совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений собственного или заемного капитала.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности, инвестиции представляют собой актив, который компания использует для увеличения своего богатства за счет различного рода доходов, порученных от объекта инвестирования, в виде процентов, дивидендов и арендной платы, а также в форме прироста стоимости капитала [1].

Согласно действующим в Российской Федерации нормативным положениям, под долгосрочными инвестициями понимаются затраты на создание, увеличение размеров, а также приобретение внеоборотных активов длительного пользования (свыше одного года), не предназначенных для продажи.

В сфере материального производства инвестиции различаются в зависимости от объекта инвестирования: на возмещение потребленных основных средств и других элементов основного капитала и инвестиции на их увеличение, на новое строительство, расширение парка машин и оборудования.

При оценке эффективности производственных капитальных вложений ключевым является ответ на вопрос: будет ли приток денежных средств достаточно большим, чтобы оправдать эти инвестиции, т.е. покрыть затраты на капиталовложения и обеспечить нормальную прибыльность от их осуществления.

Возможные варианты решения зависят от вида долгосрочных активов, создаваемых инвестициями, и особенностей их использования. Наиболее часто распространены следующие ситуации:

- предприятие вкладывает деньги в покупку нового оборудования в дополнение к действующему. Дополнительная прибыль от инвестиций в этом случае может быть обеспечена за счет снижения эксплуатационных издержек, увеличения объема продаж продукции или за счет того и другого фактора одновременно;
- предприятие приобретает и эксплуатирует оборудование взамен действующего. Дополнительный приток денежных средств обеспечивается главным образом за счет снижения эксплуатационных расходов на создание продукта, т.е. его себестоимости;
- предприятие вкладывает средства в строительство, аренду или приобретение нового здания, дополнительная прибыль в этом случае может быть получена за счет дополнительно произведенных или реализованных в этом помещении товаров и услуг или в результате сдачи этого имущества в аренду (лизинг).

Расчет ожидаемой величины краткосрочных инвестиций производится по каждому проекту в отдельности путем составления сметы на основе позаказного калькулирования расходов на капитальные вложения [2].

При сравнении различных вариантов инвестиций выбирается проект с наибольшей нормой прибыли на единицу затрат капиталовложений. При отсутствии альтернативы решение о целесообразности осуществления проекта краткосрочных инвестиций принимается, если норма прибыли на капитал не ниже величины ссудного процента в данный период.

При принятии долгосрочных решений, связанных с вложением больших объемов собственных и заемных средств в совершенствование производственно-хозяйственной деятельности предприятия в условиях рыночных отношений, неизбежным фактором является риск. Риск при осуществлении инвестиций — это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом. Его величина является функцией изменяемости ожидаемых денежных потоков или доходности и определяется как отклонение денежных потоков или расчетной ставки доходности инвестиционного проекта [3].

Оценка рисков производится в процессе планирования проекта и включает качественный и количественный анализ. Если по итогам оценки проект принимается к исполнению, то перед предприятием встает задача управления выявленными рисками. По результатам реализации проекта накапливается статистика, которая позволяет в дальнейшем более точно определять риски и работать с ними. Если же неопределенность проекта чересчур высока, то он может быть отправлен на доработку, после чего снова производится оценка рисков [4].

Управление рисками инвестиционного проекта представляет собой процесс предвидения и нейтрализации их негативных финансовых последствий, связанных с их идентификацией, оценкой, профилактикой и страхованием.

Список литературы:

1. Волкова О. Н. Управленческий учет. — М.: Проспект, 2005. — 472 с.
2. Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э., Маркарьян Е. П., Шумилин Е. П. Управленческий, финансовый и инвестиционный анализ. — М.: МарТ, 2002. — 187 с.
3. Кучарина Е. А. Инвестиционный анализ. — СПб.: ПИТЕР, 2007. — 160 с.
4. Черкасова В. А., Яковлева О. С. Оценка инвестиций в крупные проекты // Корпоративные финансы. — 2008. — № 3 (7). — С. 34-46.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ТЕОРИИ РАСПИСАНИЙ В ЛОГИСТИКЕ ЗАПАСОВ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Фокина Ирина Сергеевна
студент 4 курса, лесопромышленный факультет ВГЛТА
г. Воронеж
E-mail: likemarta@mail.ru

Туркина Юлия Олеговна
студент 4 курса, лесопромышленный факультет ВГЛТА
г. Воронеж

Хухрянская Елена Станиславовна
научный руководитель, канд. техн. наук, доцент ВГЛТА, г. Воронеж

Успешное решение задач по реформированию экономики невозможно без всестороннего повышения качества управления производственными процессами и технологическими объектами. Одним из средств достижения указанной цели является применение научных методов моделирования и оптимизации производственно-экономических и технологических ситуаций, обоснования эффективных решений в организации и управлении производственной сферой. Естественно, что это в полной мере относится и к деревообрабатывающей отрасли [4, с. 8—10].

Необходимость создания запасов является отличительной чертой любого производственного процесса. В роли запасов могут выступать различные ресурсы: пиловочное сырье на складах лесопильного цеха и готовая пилопродукция, межоперационный запас заготовок для оборудования, работающего в составе технологической линии, комплекты запасных частей и инструментов и т.д. Например, в лесопильном производстве одним из основных процессов подготовки сырья к обработке является создание сезонных, оперативных и страховых запасов, хранение и сортировка сырья. Авторами [3, с. 281]. Было показано, что определяющим экономичный размер запаса являются стоимость организации производственного цикла и стоимость хранения единицы запаса C_h. Стоимость хранения единицы запаса бревен

определяется либо как фиксированная величина на весь год, либо как процент от общей стоимости единицы продукции за год. В различных производствах применяются самые разнообразные методы расчета издержек в этой сфере, однако в целом C_h характеризует величину процентов с денежных ссуд, замороженных в форме запасов, стоимость повреждения или сохранности запасов, а также определенную часть общей стоимости системы хранения запасов.

Логистика запасов определяется как научное направление и сфера практической деятельности по управлению материальными потоками и запасами в логистических системах и межсистемных образованиях, направленных на снижение издержек и обеспечение заданного уровня обслуживания потребителей [2, с. 6—7].

Если некоторое предприятие имеет товарные или сырьевые запасы, то капитал, овеществленный в этих запасах, замораживается и представляет для предприятия потерянную стоимость в форме невыплаченных процентов или неиспользованных возможностей инвестирования. Кроме того, наличие запасов влечет за собой определенные издержки хранения изделий из древесины, стоящих в очереди на обработку. Средняя стоимость хранения складывается из нескольких факторов: страховые взносы при хранении, заработная плата обслуживающего персонала, содержание склада, стоимость самой древесины, зависящая от пород. Последний фактор наиболее важный, так как существует необходимость поддержания на складе специальных условий, предотвращающих появление пороков: грибковых поражений, гнили, грибных окрасов, поражений насекомыми. Способ хранения сырья используют в зависимости от климатической зоны и выбирают в соответствии с показателями, приведенными в таблице 1. [6, с. 256]. Для некоторых пород, стойкость различных пород выражена в условных величинах (по отношению к стойкости древесины заболони липы).

Таблица 1

Относительная стойкость к гниению

Порода	Зона	Относительная стойкость	Порода	Зона	Относительная стойкость
1.Стойкая древесина					
Лиственница	Ядро	9,1	Ясень	Заболонь	4,6
Дуб	То же	5,2	Сосна	Ядро	4,6
Ясень	То же	4,9	Сосна	Заболонь	4,0
2.Среднестойкая древесина					
Пихта	Спелая древесина	3,8	Бук	Спелая древесина	3,3
Ель	То же	3,6	Ель	Заболонь	3,2
Пихта	Заболонь	3,4	Лиственница	То же	3,1
3.Малостойкая древесина					
Бук	Заболонь	2,5	Дуб	Заболонь	2,2
Граб	То же	2,4	Клен	То же	2,1
Вяз	Ядро	2,3	Береза	То же	2,0
4.Нестойкая древесина					
Береза	Центральная зона	1,8	Ольха	Заболонь	1,1
Ольха	То же	1,5	Осина	То же	1,0
Осина	Спелая древесина	1,2	Липа	То же	1,0

Для хранения досок площадь склада должна размещаться на проветриваемом и дренированном участке, очищена от древесно-кустарниковой растительности, выровнена засыпкой ям песком, щебнем или асфальтирована, разбита на секции, кварталы и участки с учетом эксплуатационных требований [1, с. 10]. При этом штабели укладывают так,

чтобы в его объем свободно проникал воздух. Такое требование объясняется необходимостью естественной сушки уложенной в штабель древесины. Должны быть учтены условия работы транспортно-погрузочных средств, дождевальных установок, противопожарной техники и т.п. Таким образом, нужно говорить о достаточно затратном характере содержания запасов сырья и изделий деревообработки.

Рассмотрим данную проблему с точки зрения оптимизации оперативно-календарного планирования. Известно, что изменяя порядок запуска партий изделий в обработку, можно сократить общее время выполнения работ, а значит, увеличить среднюю производительность только за счет сокращения простоев [6, с. 21—45]. Методы выбора оптимальной последовательности выполнения заданного набора работ на имеющемся комплекте оборудования исследуются на протяжении многих лет и в настоящее время сформулированы в самостоятельный раздел дискретной математики — теорию расписаний. В технологии деревообработки, в частности мебельном производстве, это чаще всего относится к порядку запуска в обработку различных деталей. В лесопилении актуальна задача определения оптимальных размеров и порядка запуска в распиловку партий пиловочного сырья с различными размерно-качественными характеристиками [7, с. 37], имеющего различную ценность, а, следовательно, и разную стоимость хранения. Для оптимизации последнего можно использовать модель переработки множества изделий (партий) на одном станке с разной длительностью. В теории расписаний такая задача относится к задаче с одним обслуживающим устройством: поиск наилучшей последовательности обработки на нем некоторого множества деталей. Традиционно рассматриваются два критерия оптимизации загрузки станочного оборудования — временной, т.е. суммарное время ожидания (хранения на складе), и стоимостной — суммарные затраты хранения.

Пусть для выполнения на один станок (линию) одновременно может поступить множество $N = \{1,2,...,N\}$ работ (партий изделий), продолжительность выполнения каждой работы на станке известна t_i, $i \in N$.

Задача построения расписания для выполнения множества работ одним станком состоит в том, чтобы определить такой порядок выполнения работ, при котором заданный критерий эффективности будет принимать оптимальное значение. Критерий завершения всех работ на одном станке не зависит от перестановки перерабатываемых партий сырья.

Покажем на примере, что метод решения задачи существенно зависит от критерия эффективности. Пусть имеются четыре размерно-качественные группы лесоматериалов, установить порядок запуска партий в обработку на одной линии, если средняя длительность обработки партий деталей: $t_{\text{I}} = 16$ ч, $t_{\text{II}} = 20$ ч, $t_{\text{III}} = 54$ ч, $t_{\text{IV}} = 80$ ч; а соответствующие средние затраты на хранение, соответственно, равны: 2, 10, 18, 20 у.е./ч.

При выборе в качестве критерия оптимальности временного критерия (критерий 1) партии упорядочивают по t_i, $t_1 \le t_2 \le \ldots \le t_N$ ($i \in N$), при этом суммарное время ожидания $\sum_{i=1}^{N} \tau_i$ будет минимальным. Постановку задачи при минимизации суммарных затрат хранения (критерий 2) записывают в виде: $\sum_{i=1}^{N} \alpha_i \tau_i \to \min$, где α_i — затраты на хранение, τ_i — время ожидания i-й партии, в этом случае партии необходимо упорядочить следующим образом: $\left(\frac{t_i}{\alpha_i}\right)^{(1)} \le \left(\frac{t_i}{\alpha_i}\right)^{(2)} \le \ldots \le \left(\frac{t_i}{\alpha_i}\right)^{(N)}$. Решение задачи представлено в таблице 2.

Таблица 2

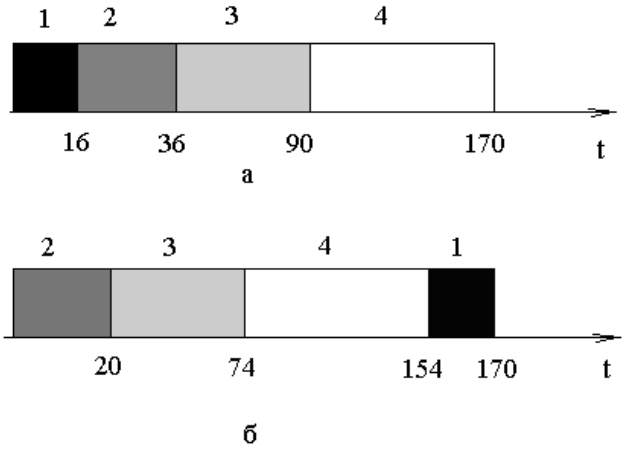
Порядок запуска партий лесоматериалов

Наименование партии	Оптимизация по времени (критерий 1)		Оптимизация по стоимости (критерий 2)	
	Порядок	Время ожидания, ч	Порядок	Время ожидания, ч
I	1	0	4	154
II	2	16	1	0
III	3	36	2	20
IV	4	90	3	74
	$\sum_{i=1}^{4}\tau_i$	142	$\sum_{i=1}^{4}\tau_i$	248

Найдем суммарные затраты хранения для обоих случаев и приведем график загрузки оборудования (рис. 1):

$$C_1 = \sum_{i=1}^{N}\alpha_i\tau_i = 2\cdot 0 + 10\cdot 16 + 18\cdot 36 + 20\cdot 90 = 2608 \ \textbf{\textit{у.е.}},$$

$$C_2 = \sum_{i=1}^{N}\alpha_i\tau_i = 10\cdot 0 + 18\cdot 20 + 20\cdot 74 + 2\cdot 154 = 2148 \ \textbf{\textit{у.е.}}$$



а — оптимизация по времени; б — оптимизация по стоимости

Рисунок 1. Графики загрузки оборудования

Как видно, при неизменности общего времени обработки на одном рабочем месте получены различные результаты. Несмотря на то, что время ожидания, или штрафов, во втором случае увеличилось на 75 %, затраты на хранение партий сократились случае на 18 %. Таким образом, при выборе наилучшего управленческого решения по совокупности критериев существует, как минимум, две альтернативы, обеспечивающих целесообразность выбора.

При решении задачи о $\boldsymbol{M}$ ($\boldsymbol{M} > 2$) станках пользуются рекомендациями, способствующими сокращению общего времени обработки [5, с. 280—285]. Одна из них — обрабатывать раньше те детали, у которых время обработки на первом станке минимальное — как показано выше, не всегда может быть определяющей. В условиях рыночной экономики спрос на продукцию содержит долю неопределенности, поэтому при перспективном анализе принимать управленческие решения необходимо на основе оценки возможных в будущем ситуаций и выбора из нескольких альтернативных вариантов. Выбор правильного и эффективного управленческого решения представляет собой результат комплексного использования экономического, организационного, правового, технического, информационного, логического, математического и других аспектов.

Список литературы:

1. ГОСТ 3808.1-80. Пиломатериалы хвойных пород. Атмосферная сушка и хранение. — Введ. 01.01.81. — Изд. 01.10.09. — Изм. № 1. ИУС 1 — 1985 01.07.1985. — М: ИПК Изд-во СТАНДАРТОВ, 2002. — 13 с.
2. Григорьев М. Н., Долгов А. П., Уваров С. А. Управление запасами в логистике: методы, модели, информационные технологии: учеб. пособие. — СПб.: изд. дом «Бизнес-пресса», 2006. — 368 с.
3. Лимонов Е. А., Хухрянская Е. С., Нечипоренко Н. А. Модель управления запасами деревообрабатывающего предприятия / Новые контуры социально-экономического развития общества: Сб. статей Всероссийской научно-практич. конференции. Часть II. — Воронеж: ВГУ. 2001. — С. 278—281.
4. Пижурин А. А., Пижурин А. А. Моделирование и оптимизация процессов деревообработки: учеб. для студ. вузов. — 2-е изд. — М. : МГУЛ, 2008. — 375 с.
5. Танаев В. С., Сотсков Ю. Н., Струсевич В. А. Теория расписаний. Многостадийные системы. — М.: Наука, 1989. — 322 с.
6. Уголев Б. Н. Древесиноведение с основами лесного товароведения. — М.: МГУЛ, 2001. — 340 с.
7. Хухрянская Е. С., Юдина Н. Ю., Ющенко Е. В. Анализ возможностей применения методов теории расписаний к задачам деревообрабатывающих производств и их формализация // Лесотехнический журнал, 2011. — № 3 (3). — С. 37—40.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Кравчук Алина Сергеевна
студентка 4 курса, кафедра экономической кибернетики ВНАУ. г. Винница, Украина
E-mail: ukushutebya@mail.ru

Черняк Наталия Ивановна
научный руководитель, канд. техн. наук, доцент ВНАУ, г. Винница, Украина

Введение. На современном этапе развития рыночных отношений, при сложных экономических и информационных связях между субъектами хозяйствования, в процессе управления предприятием возникают проблемы, зависящие от значительного количества внешних и внутренних факторов, быстро изменяющиеся во времени и разнонаправлено влияющие на эффективность функционирования предприятия. В таких условиях при разработке и принятии управленческих решений необходимо учитывать условия неопределенности, анализировать их, использовать соответствующие модели и методы принятия решений.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы разработки и принятия управленческих решений в условиях неопределенности рассмотрены в работах таких отечественных и зарубежных ученых, как Акофф Р., Бланк И. О., Витлинский В. В., Вовк В. Г.,. Камалян А. К, Лысенко Ю. Г., Мескон М., Новиков Д. О., Пономаренко В. С., Пушкарь О. И., Саати Т., Саймон Г., Трахтенгерц Э. А., Фатхутдинов Р. А., Дж. Форрестер и др.

Целью исседования является изучение модели принятия решений в условиях неопределенности, базирующейся на теоретико-игровой концепции с применением классических критериев оценки альтернатив из множества возможных вариантов.

Основные результаты исследования. Неопределенность — фундаментальная характеристика недостаточной обеспеченности процесса принятия экономических решений знаниями относительно определенной

проблемной ситуации. Неопределенность можно трактовать и детализировать как недостоверность, неоднозначность [2, с. 16].

Для обоснования решений в условиях неопределенности, когда вероятности возможных вариантов обстановки неизвестны, разработаны специальные математические методы, которые рассматриваются в теории игр. Теория игр исследует взаимодействие индивидуальных решений при некоторых предположениях относительно принятия решений в условиях риска, общих условий окружающей среды, кооперативного или некооперативного поведения других индивидов. Целью теории игр есть предвидение результатов стратегических, оперативных игр, когда участники не имеют полной информации о намерениях друг друга [1; 2, с. 137; 4].

Пусть информационная ситуация характеризуется множеством

$$\{X, P, \overline{V}\}$$

где $X=(x_1, x_2, ..., x_m)$ — множество решений (альтернатив) объекта управления,

$P=(p_1, p_2, ..., p_n)$ — множество состояний неопределенной экономической среды,

$V_{i,j}=(v_{i,j}),\ i=\overline{1,n},\ j=\overline{1,m}$ — функционал оценивания (матрица оценивания), определенный на X и P и тот, который $V_{i,j}=f(x_i, p_j)$.

Качество принимаемого решения, а также методика его принятия, зависят от степени информированности субъекта управления. Под информационной ситуацией с точки зрения субъекта управления подразумевают определенную степень градации неопределенности выбора средой своих состояний в момент принятия решения [2, с. 35].

Рассмотрим классификатор информационных ситуаций, связанных с неопределенностью среды:

И₁ — первая информационная ситуация характеризуется заданным распределением априорных вероятностей на элементах множества состояний среды;

$И_2$ — вторая информационная ситуация характеризуется заданным распределением вероятностей с неизвестными параметрами или факторами среды (достаточная по объему информация, выдвинута гипотеза относительно класса функций, которому принадлежит функция плотности распределения вероятности и на основе имеющейся информации необходимо оценить параметры, которые характеризуют этот класс функций);

$И_3$ — третья информационная ситуация характеризуется заданной системой линейных или нелинейных соотношений на элементах априорного распределения состояний среды.

В пределах первой — третьей информационных ситуаций в условиях неопределенности среды и риска при осуществлении процесса принятия эффективных решений используют критерии Байєса, модульный, минимальной дисперсии, Гермейера, максимакса [2, с. 155; 3, с. 40; 5].

$И_4$ — четвертая информационная ситуация характеризуется неизвестным распределением вероятностей на элементах (параметрах, факторах и т.п.) множества состояний среды. В такой ситуации целесообразно использование критериев Джейнса, Лапласа;

$И_5$ — пятая информационная ситуация характеризуется антагонистическими интересами среды, в процессе принятия решений оценку альтернатив осуществляют за критериями Вальда, Севиджа;

$И_6$ — шестая информационная ситуация характеризуется как промежуточная между $И_1$ и $И_5$ при выборе среды своих состояний в процессе принятия решений за критериями Гурвица, Ходжа-Лемана.

Приведенные информационные ситуации являются глобальными характеристиками степени неопределенности состояний с точки зрения субъекта управления [2, с. 42].

Пусть функционал V имеет положительный ингредиент (задача оптимизации категорий полезности, выигрыша, прибыльности, вероятности достижения определенной стратегии), т.е.

$$\max(V_{i,j}),\ x_i \in X\ , \qquad (1)$$

или

$$V^{+}=V_{i,j}^{+}$$

и пусть для отрицательного ингредиента (оптимизации расходов, ущерба, риска), т.е.

$$\min(V_{i,j}),\ x_i \in X\ , \tag{2}$$

или

$$V^{-}=V_{i,j}^{-}\ .$$

Функция риска $R=(r_{i,j}), i=\overline{1,n}, j=\overline{1,m}$ при осуществлении определенной стратегии определяется как линейное преобразование положительно или отрицательно заданного ингредиента функционала V к относительным единицам измерения составляющих $V_{i,j}$ функционала V.

Так, для V^{+} и определенной информационной ситуации, а также для зафиксированного состояния среды $P_j \in P$, величина риска равна:

$$r_{i,j}=r_j(x_i)=l_j-V_{i,j}^{+},$$

$$l_j=\max V_{i,j}^{+},$$

для V^{-} соответственно

$$l_j=\min V_{i,j}^{-}\ .$$

Таким образом, риск определяется как разность решения при наличии точных данных состояния среды и результата, который может быть достигнутым, когда данные состояния среды не определенные.

Определение альтернатив осуществляется при условиях, например, информационных ситуаций I_1 — I_6 соответственно по критериям:

$$\hat{O}_1(X^{*}_{1,\tilde{n}\tilde{i}\grave{o}}) = \max_i \min_j v_{ij}\ (\text{критерий Вальда}); \tag{3}$$

Критерий Вальда выражает позицию крайней осторожности. Это свойство разрешает считать данный критерий одним из фундаментальных.

$$\hat{O}_2(X^{*}_{2,\tilde{n}\tilde{i}\grave{o}}) = \min_i \max_j \left\{(\max v_{ij}) - v_{ij}\right\}\ (\text{критерий Севиджа}); \tag{4}$$

Критерий Севиджа довольно часто используется в практической деятельности при принятии управленческих решений на продолжительный период: например, при распределении капитальных вложений.

$$\hat{O}_3(X^*_{3,\tilde{n}\tilde{i}\grave{o}}) = \max_i \left(\frac{1}{n}\sum_i^n v_{ij}\right) \text{ (критерий Лапласа);} \qquad (5)$$

Критерий Лапласа используется при условии, когда вероятности возможных состояний систем неизвестны, т.е. в условиях полной неопределенности.

$$\hat{O}_4(X^*_{4,\tilde{n}\tilde{i}\grave{o}}) = \max_i \max_j v_{ij} \text{ (критерий максимакса);} \qquad (6)$$

С помощью критерия максимакса определяется стратегия, которая максимизирует максимальные выигрыши для каждой информационной ситуации.

$$\hat{O}_5(X^*_{5,\tilde{n}\tilde{i}\grave{o}}) = \max_i \min_j \left\{p_j v_{ij}\right\} \text{ (критерий Гермейєра);} \qquad (7)$$

Критерий Гермейера является критерием крайнего пессимизма с учетом вероятности состояний внешней среды.

Переменные $X_{i,\tilde{n}\tilde{i}\grave{o}}$, $i = \overline{1,5}$ определяют объемы ресурсов в значении прибыли $v_{ij} \geq 0$, или расходов $v_{ij} < 0$, следовательно, зная цену за единицу ресурсов, которые предлагаются к расходам, можно рассчитывать объемы прибыли или потерь от осуществления той или другой стратегии относительно оптимальных альтернатив.

Если эксперты не могут (или имеют сомнения) определить состояние внутренней среды ресурсов в определенный период их использования к условиям поведения внешней среды за информационными ситуациями $И_1$ — $И_6$, то проводится оценивание альтернатив за всеми критериями $\hat{O}_1 - \hat{O}_5$. Определение оптимальной альтернативы $X^*_{\tilde{n}\tilde{i}\grave{o}}$ в этом случае осуществляется так называемым методом голосования, сущность которого состоит в выборе той альтернативы, за которую проголосовало наибольшее количество экспертов.

Выводы. Неопределенность — это непреодолимое качество рыночной

среды, обусловленное влиянием большого количества разных по природе и направленности факторов, которые в совокупности невозможно оценить или измерить. При формировании управленческого решения в условиях неопределенности использования одного из приведенных критериев недостаточно для рационального выбора решения, так как может привести к к значительным потерям экономического, социального и иного содержания. Необходимо учитывать фактор времени, объединять критерии между собой и проводить анализ критериев на уже известных ситуациях для проверки достоверности полученных результатов. Целесообразно также же объединять применение данных критериев с методом экспертных оценок.

Список литературы:

1. Арефьева А. А. Модели принятия экономико-организационных решений повышения эффективности использования производственного потенциала и критерии целесообразности его применение / Арефьева А. А., Михайленко В. М., Горяча О. Л. // Проблемы информационных технологий. — 2007. — № 1. — С. 14—23.
2. Витлинский В. В. Экономический риск: игровые модели: Учебн. пособие / Витлинский В. В., Верченко П. И., Сигал А. В., Наконечный Я. С.; За ред. д-ра экон. наук, проф. Витлинского В. В.. — К.: КНЭУ, 2002. — 446 с.
3. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков: Учебн.-метод. пособ. для самост. изуч. дисц. — К.: КНЭУ, 2006. — 188 с.
4. Левикин В. М. Влияние информационных технологий на реинжиниринг бизнес-процессов предприятия / Левикин В. М., Капустин М. Г. // Новые технологии. — 2005. — № 3 (9). — С. 73.
5. Петров Э. Г. Управление функционированием и развитием социально-экономических систем в условиях неопределенности / Петров Э. Г., Соколова Н. А., Филипская Д. И. // Вестник Херсонского национального технического университета. — 2007. — Вып. 27. — С. 156—159.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Шигабутдинова Найля Фаритовна
студент 4 курса, экономико-математический факультет
УлГТУ, г. Ульяновск
E-mail: shigabutdinova@gmail.com

Бабкина Елена Викторовна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент УлГТУ, г. Ульяновск

В Российской Федерации на государственном уровне была поставлена задача перевода экономики на рельсы инновационного развития. Таким образом, для развития инновационной экономики приоритетным направлением стало создание и развитие инновационной инфраструктуры при государственных высших учебных заведениях.

Что же следует понимать под термином «инновационная экономика»?

Инновационная экономика — это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, восприятии новых идей, машин, систем и технологий, готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности [3, с. 4].

Для того чтобы экономика могла называться инновационной, она должна обладать следующими признаками:

- наличие современных информационных технологий, компьютеризированных систем, процессов и развитой, высокотехнологичной инфраструктуры;
- наличие системы подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов;
- наличие развитой финансовой системы, способной поддержать постоянный поток инвестиций в инновации [3, с. 7].

Таким образом, для развития инновационной экономики необходимо создание предприятий, которые осуществляли бы внедрение в производство результаты научно-технической деятельности.

Такими предприятиями в регионах России стали малые инновационные предприятия при высших учебных заведениях, образованные в соответствии с федеральным законом № 217 - ФЗ от 02.08.2009 г. Закон предоставляет возможность для учреждений науки и образования быть участниками и учредителями хозяйственных обществ, занимающихся внедрением результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат данным учреждениям, тем самым обеспечивается реальное внедрение в производство результатов научно-технической деятельности вузов [2, с.3].

В настоящее время инновационная деятельность высшего учебного заведения рассматривается как главное условие модернизации экономики, систематического обновления её материально-технического потенциала. Но по данным Министерства образования и науки, только 15-20 % государственных вузов занимаются инновационной деятельностью. Низкая инновационная активность российских университетов объясняется разными причинами, в том числе нехваткой финансовых средств, трудностями развития партнерства с региональным бизнесом, противоречивостью правовых аспектов этого процесса. Среди причин отказа от инновационной деятельности выделяют внутренние и внешние факторы.

К внутренним факторам, препятствующим инновационной деятельности, в первую очередь относятся:

- низкая инновационная активность преподавателей и научных работников, а также нехватка специалистов в области инновационного менеджмента;
- отсутствие полного цикла создания инновационной продукции из-за устаревшей в целом материально-технической базы вузов, разрушения опытных и экспериментальных производств;
- задержка темпов развития инновационной инфраструктуры вузов из-за недостатка площадей (с этой проблемой нередко сталкиваются инкубаторы при вузах и технопарки);

- слабость связей университетов с промышленностью, экономикой и социальной сферой регионов и как следствие - недостаток информации о потребностях рынка.

К внешним факторам, препятствующим инновационной деятельности, относятся:

- недостаточное развитие механизмов государственной поддержки малых инновационных предприятий при вузах;
- отсутствие системной и долгосрочной государственной поддержки объектов инновационной инфраструктуры (в первую очередь, центров трансфера технологий и технопарков) [4, с. 21].

Таким образом, проблемы создания и развития малых инновационных предприятий при высших учебных заведениях напрямую влияют на развитие инновационной экономики региона.

Среди существующих проблем развития инновационной деятельности при вузах, наиболее острая - отсутствие финансирования на содержание инновационной инфраструктуры. Инфраструктура содержится со средств научных и инфраструктурных проектов, полученных на конкурсной основе. Происходит это в результате того, что научно-инновационный бизнес находится сейчас в наиболее сложном положении из всех видов бизнеса, прежде всего, из-за высокой степени риска вложений средств, длительности оборота капитала и его многоэтапности - научная идея до получения товарного (инновационного) продукта проходит три стадии: исследовательскую, конструкторско-технологическую, производственную [3, с. 24].

Наиболее благоприятным решением данной проблемы на примере Ульяновской области возможно создание Регионального фонда поддержки научной и инновационной сфер (Фонд). Данный фонд необходимо создать для выделения наиболее приоритетных проектов деятельности малых инновационных предприятий и для поддержки в их реализации.

Бюджет Фонда должен формироваться на паритетной основе за счет средств регионального бюджета и отчислений, производимых участниками

регионального консорциума предприятий. Руководство Фондом может осуществлять Совет регионального консорциума, в который входили бы представители организаций-участников и региональных органов власти.

Основными задачами Фонда должны стать:

- формирование перспективных инновационных проектов, в том числе межрегиональных;
- финансирование их реализации, включая создание необходимых производств и инфраструктуры.

В поиске проектов Фонд должен сотрудничать с ведущими вузами регионов, федеральными фондами и органами государственной власти, а также ведущими центрами компетенции страны и крупнейшими предприятиями.

Данный Фонд должен стать ключевым элементом инновационной инфраструктуры региона, осуществляющим формирование и реализацию инновационных проектов со стадии научной идеи до стадии внедрения в промышленное производство. Такой последовательный способ создания инновационного сектора малого и среднего бизнеса, называемый «инновационным лифтом» предполагает индивидуальную работу с каждым проектом на протяжении нескольких лет. Осуществление затрат на продвижение проекта через все стадии развития необходимо производить последовательно, с использованием многоступенчатой системы отбора и контроля. В результате риск невыполнения проектов будет сведен к минимуму.

В результате создание Фонда станет шагом к ускоренному развитию инновационной деятельности и экономики региона. Ведь с точки зрения экономики малые инновационные предприятия являются эффективным инструментом постоянного обновления всех элементов производственного процесса, обеспечения высокой конкурентоспособности продукции и услуг. Они способны очень динамично и гибко реагировать на изменения, как потребительского спроса, так и на новые предложения и перспективы, открывающиеся на базе использования результатов исследований и разработок. Поэтому поддержка данных предприятий должна являться приоритетным

направлением государственной и региональной научно-технической, инновационной и экономической политики. Именно в результате поддержки деятельности малых инновационных предприятий в регионе возможно создание условий для развития инновационной системы, что приведет к экономическому росту и улучшению уровня жизни в регионе.

Список литературы:

6. Попов А. И. Инновационная экономика: лекция / сост. Попов А. И. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. — с. 24
7. Смиренская М. Малый инновационные предприятия в структуре вузов [Текст]/ Смиренская М. // Торговая газета. — 2010. — № 5-6. — с. 3;
8. Юдина Е. В. Проблемы и перспективы инновационного развития Ульяновской области / Юдина Е. В. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2010. — № 30 (87). — с. 23-34.
9. Ярушкина Н. Г., Бабкина Е. В. Итоги реализации программы развития инновационной инфраструктуры Ульяновского государственного технического университета: научный анализ опыта создания инновационной инфраструктуры технического университета. — Ульяновск: УлГТУ, 2011. — с. 295

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Шорикова Оксана Васильевна
студент 5 курса, кафедра организации и управления наукоемкими производствами СибГАУ, г. Красноярск
E-mail: megaoxy@mail.ru

Латышенко Галина Ивановна
научный руководитель, доцент СибГАУ, г. Красноярск

Доля России на мировом рынке наукоемких и технологически сложных товаров очень мала. Имея огромный потенциал развития, в стране наблюдается недостаточная эффективность управления инновационными процессами, что является причиной актуальности создания национальной инновационной системы (НИС).

Цель исследования заключается в выявлении и изучении концептуальных проблем образования НИС, ее развития с учетом специфики и условий, сложившихся в России.

Концепция национальных инновационных систем начала активно разрабатываться в конце 1980-х. Ее пионером был профессор Университета Сассекса (Великобритания) Кристофер Фримэн, предложивший как сам термин «национальная инновационная система», так и ряд постулатов этой концепции в работе «Инновации в Японии» (1987). По Фримэну, НИС — это «сеть частных и государственных институтов и организаций, деятельность и взаимодействие которых приводят к возникновению, импорту, модификации и распространению новых технологий». [3]

В качестве альтернативного определения НИС можно предложить и такой вариант: национальная инновационная система — это исторически сложившаяся подсистема национальной экономики, которая состоит из различных институтов и экономических структур, оказывающих влияние на темпы и направления технологических изменений в обществе. [7]

Сегодня сами собой НИС не возникают нигде в мире — они становятся результатом целенаправленной государственной политики. Это в значительной степени рукотворное образование.

Наша страна, долгие годы ориентированная на производство и продажу сырья, вот уже несколько лет переходит к экономике, основанной на знаниях. Государство создает условия для внедрения в производство наукоёмких технологий, развития высокотехнологичных отраслей, торговли передовыми технологиями и наукоемкими товарами. В настоящее время, инновации в России являются естественным процессом существования российского человека и поэтому построение НИС России стало политической задачей. [6]

Основными проблемами формирования Российской инновационной системы являются:

- недостаточная проработка научно-методологической базы формирования НИС России;

- недостаточная эффективность управления инновационными процессами;
- отсутствие стратегического планирования экономического развития в целях определения отраслей и видов продукции, имеющих системное приоритетное значение для инновационного развития;
- отсутствие эффективного механизма обеспечения инновационной деятельности финансовыми ресурсами;
- отсутствие у банков и небанковских кредитных организаций мотивов вкладывать свои средства в наукоемкие технологии и производства в силу их низкой рентабельности;
- слабая ориентированность научного комплекса на рынок, неспособность самостоятельно искать новые ниши рынка;
- отсутствие четкой связи между вузами и производственными предприятиями, что мешает притоку в отрасль молодых специалистов. [5]

Проблемы не являются новыми, но каждая страна, намеревающаяся встать на инновационный путь развития, должна должным образом решить их. В России имеется особая специфика проблемы, которая заключается в «дистанциях огромного размера», значительной неравномерности развития разных регионов, огромных запасах сырья, определенной инерционности государственной машины.

По словам одного из участников проекта «Рождение национальной инновационной системы» — Станислава Розмировича: «Россия обладает слишком большой и богатой территорией, чтобы удержать ее без современных технологий, обеспечивающих обороноспособность и безопасность границ. В России слишком большое население, чтобы обеспечить его работой только по добыче и транспортировке сырья. В России слишком разнообразная структура экономики и слишком сложная техносфера, чтобы позволить себе обойтись без квалифицированных рабочих, инженеров, ученых и учителей. В России слишком умный и творческий народ, чтобы заставлять его быть только потребителем продуктов чужого квалифицированного труда. Наконец, мы

обладаем выдающейся инновационной историей, оценки хода которой, пока далеки от окончательных». [7]

Именно инновационная система позволяет государству занять определенную нишу в системе международного разделения труда, приобрести вес и статус в системе международных отношений. Проблема повышения международной конкурентоспособности остро стоит и перед Россией. Не случайно вопрос о перспективах формирования национальной инновационной системы занимает заметное место в российском политике.

Основная цель НИС — обеспечение устойчивого экономического развития страны и повышение качества жизни населения путем: создания дополнительных рабочих мест, как в сфере науки, так и производства услуг; увеличения поступлений в бюджеты разных уровней за счет увеличения производства наукоемкой продукции и увеличения доходов населения; повышения образовательного уровня населения; решения собственных экологических и социальных проблем за счет использования новейших технологий.

Основные подсистемы НИС изображены на рисунке 1.

Система генерации научных знаний представлена в России совокупностью организаций, выполняющих фундаментальные и прикладные исследования. Это научные организации Российской академии наук, отраслевых министерств, научные секторы высших учебных заведений, научные подразделения промышленных предприятий.

Рис.1 Подсистемы НИС

Подсистема образования и профессиональной подготовки в России достаточно развита и имеет устоявшиеся традиции, однако она не всегда ориентирована на нужды и потребности государства. А это, в свою очередь, создает дополнительные проблемы по вовлечению молодых специалистов в инновационное производство.

Для успешной реализации инновационной деятельности конкретного предприятия необходимо наличие целого ряда факторов. К категории необходимых и достаточных можно отнести три главных: существование производителя инновационной продукции, потребителя инновационной продукции и правил взаимодействия между производителями и потребителями инновационной продукции

Инновационная инфраструктура включает в себя структуры федерального (государственную систему научно-технической информации; систему сертификации и стандартизации продукции; систему патентного и лицензионного обслуживания; систему экспертизы; систему финансовой поддержки научно-технической инновационной деятельности) и регионального (инновационно - технологические центры, технопарки, промышленные парки, учебно-деловые центры и другие специализированные организации) уровней.

Россия сохраняет передовые позиции в научно-технических разработках, связанных с освоением и использованием космического пространства. Сопоставимые с лучшими мировыми образцами разработки имеются и в атомной энергетике. Конкурентоспособны на мировых рынках технологии регенерации отработанного ядерного топлива, утилизации захоронения радиоактивных отходов, лазерные технологии, отдельные отрасли информационных технологий. Но для эффективного развития, данного рода, разработок необходима система инновационного менеджмента, без которой немыслимо создание Российской инновационной системы.

Инновационный тип развития характеризуется непрерывно возобновляющимся взаимодействием различных стадий единого научно-производственного цикла «наука — производство — рынок — потребление» в

их определенной последовательности и пропорциональном соотношении, имея целью удовлетворение постоянно меняющегося платежеспособного спроса. Главной задачей инновационного менеджмента является поддержание этой цепи в рабочем состоянии и обеспечение ее бесперебойной работы.

Сетевая организация инновационной деятельности продемонстрировала свое преимущество, об этом свидетельствуют уровни развития США, Японии, стран Западной Европы, которые, начиная с 90-х гг. прошлого века, большое значение в государственной инновационной политике придавали стимулированию научно-исследовательской и технологической кооперации, результатом чего стало появление национальных инновационных сетей.

В этой связи необходимо изучение особенностей мировых национальных инновационных систем и их приемлемость для России.

Если говорить о национальных инновационных системах, то можно выделить в общем три вида: «евроатлантическая», «восточноазиатская», «альтернативная».

Модель инновационного развития, характерная для стран евроатлантического региона, является в каком-то смысле «традиционной». Это модель полного инновационного цикла — от возникновения инновационной идеи до массового производства готового продукта. В использующих эту модель странах, как правило, представлены все компоненты структуры инновационной системы: фундаментальная и прикладная наука, исследования и разработки, создание опытных образцов и запуск их в массовое производство, различные механизмы финансирования инновационного процесса, разветвленная сеть институтов подготовки кадров и экспертизы. К ним относятся: США, Великобритания, Германия и др. Эти страны лидируют в рейтингах мировой конкурентоспособности национальных экономик.

Основой национальной инновационной системы Соединенных Штатов являются университеты, где сосредоточена основная масса проводящихся в США исследований в области фундаментальной науки и значительная часть прикладных исследований.

Помимо университетов, фундаментальными исследованиями в США занимаются Институты высших исследований, действующие в Принстоне, Лос-Анджелесе, Санта-Фе и некоторых других городах. Их главной задачей является подготовка кадров высшей квалификации путем организации сотрудничества талантливых исследователей с учеными с мировым именем. Национальные лаборатории США, представляющие собой огромные исследовательские институты, занятые разработкой какого-то конкретного направления прикладной науки — также немаловажны.

Кроме того, в США существует множество частных исследовательских корпораций. Так называемые «Фабрики мысли» обслуживают как государственные ведомства, так и частные компании, осуществляя фундаментальные и прикладные исследования на коммерческой основе. Собственными исследовательскими подразделениями обладает и большинство крупных американских компаний.

Такая структура инновационной системы позволяет США лидировать в большинстве областей знания, концентрируя у себя специалистов, добивающихся наивысших научных, технических и технологических результатов.

Модель инновационного развития, присущая странам восточноазиатского региона (Япония, Южная Корея, Гонконг), существенно отличается от «традиционной». В восточноазиатском инновационном цикле, по сути, отсутствует стадия формирования фундаментальных идей. Основанные на этой модели инновационные системы практически полностью лишены компонента фундаментальной науки. Будучи ориентированными на экспорт высокотехнологической продукции, государства Восточной Азии, как правило, заимствуют сами технологии у стран, следующих «традиционной» модели.

Классическим образцом инновационной системы, строящейся на данной модели инновационного развития, служит инновационная система Японии.

При всей мощи японской экономики инновационная система Японии заметно отстает от инновационной системы США и значительно отличается от

нее по структуре. Японские университеты играют гораздо меньшую роль в инновационном процессе, нежели исследовательские лаборатории крупнейших корпораций. Причина в том, что национальная инновационная система страны в принципе не слишком ориентирована на производство фундаментального знания. В центре внимания находятся технические инновации и новейшие технологии. Нехватка фундаментального знания нередко становится непреодолимым препятствием для решения выдвинутых японским обществом задач, как это произошло, в частности, в 80-х гг. XX в., когда огромные средства, выделенные на разработку компьютеров пятого поколения, призванных свободно читать и понимать тексты на естественном языке, так и не удалось реализовать из-за непонимания создателями программы роли фундаментальных наук, прежде всего лингвистики. В то же время уникальная способность японцев к кооперации, их аккуратность и ответственность позволяют им создавать высокотехнологичные товары широкого потребления, по существу не имеющие конкурентов в мире.

Важнейшей особенностью национальной инновационной системы Японии является ее ориентация на производство высококачественных продуктов экспорта в сфере high-tech. Сделав в середине прошлого столетия ставку на закупку иностранных патентов вкупе с развитием прикладной инженерной мысли, Япония быстро сумела добиться исключительных успехов сначала в области бытовой электроники, а затем в автомобилестроении, существенно потеснив в этих сферах американские компании даже на их национальных рынках. В последние годы Япония, продолжая концентрироваться на прикладных инженерных разработках с эффективным коммерческим выходом, уделяет все большее внимание исследованиям в области полупроводниковых материалов и нанотехнологий.

Альтернативная модель инновационного развития используется преимущественно в сельскохозяйственных странах, не обладающих значительным потенциалом в области фундаментальной и прикладной науки и не имеющих богатых запасов сырья, технологии переработки или продажа

которого могли бы стать основой национальной конкурентоспособности. Вследствие этого в инновационных системах данных стран слабо представлен или вообще отсутствует не только блок фундаментальной и прикладной науки, но и, по сути, высокотехнологический компонент как таковой. Не будучи в состоянии добиться заметных результатов в создании новых технологий, эти страны в своей инновационной политике, как правило, делают упор на подготовку кадров в сферах экономики, финансов, менеджмента, социологии и психологии труда, а также на развитие отдельных отраслей легкой промышленности, креативной индустрии и рекреации. Большое внимание уделяется также «взращиванию» менеджмента для местных представительств транснациональных корпораций, международных банков, международных политических структур. К альтернативным относятся национальные инновационные системы Таиланда, Чили, Турции, Иордании и Португалии и т. д.

Хотя успехи национальных инновационных систем, основанных на альтернативной модели инновационного развития, пока не столь впечатляющи, эта модель представляется в определенных отношениях весьма перспективной. Дело в том, что для целого ряда стран возможность обращения к традиционной или восточноазиатской модели инновационного развития, несмотря на все их достоинства, закрыта, во всяком случае — на сегодняшний день. Усилия по созданию фундаментальной науки или полного высокотехнологического цикла не только потребовали бы от них непосильных финансовых, временных и организационных издержек, но и, скорее всего, натолкнулись бы на непреодолимые препятствия в виде особенностей национальной культуры и психологии. Альтернативная модель, выстраиваемая в соответствии со спецификой национальной культуры, национальной психологии и традиций, позволяет этим странам приобщиться к инновационному развитию, превращая национальные особенности в конкурентные преимущества.

Полезной данная модель, по мнению ученых, может оказаться и для построения российской национальной инновационной системы, но не в

общенациональном, а в региональном масштабе. Очевидно, что некоторые регионы России не обладают ни значительным потенциалом в области фундаментальной или прикладной науки, ни достаточными для выстраивания высокотехнологической цепочки ресурсами. Упор на развитие образования, менеджмента, сферы услуг, индустрии туризма поможет этим регионам успешно интегрироваться в национальную инновационную систему РФ. [3]

Проблема создания российской инновационной системы может быть решена только рядом комплексных мер, охватывающих как различные отрасли производства, так и систему образования, государственное управление, рынок ссудного капитала, законодательство и другие сферы жизнедеятельности государства.

Россия, наконец, более уверенными шагами стала продвигаться к развитию «экономики инновации». [1]

В 2008 году была сформирована «концепция 2020», согласно которой, для укрепления инновационного развития России необходимо создание 5—7 национальных исследовательских центров и поддержка формирования 20—30 исследовательских университетов для достижения научно-технологических прорывов по одному или нескольким приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и (или) реализации стратегических программ (проектов) национальной значимости, совершенствование системы государственных научных центров, направленное на повышение эффективности и конкурентоспособности российских разработок, включая поддержку обновления материальной базы опытных и исследовательских работ. [2]

В 2009 году, правительством был выдвинут проект «Национальная инновационная система», в которую были вовлечены ведущие ученые и экономисты страны, политические деятели, бизнесмены, представители экспертного сообщества.

Основная роль государства в разработке проекта отображена на рисунке 2.

Основными задачами государственного проекта являются:

- развитие и реализация национальной инновационной политики;
- развитие и оптимизация законодательства и иных институтов экономики инновационного типа;
- формирование системы поддержки инновационной экономики и инновационных стратегий бизнеса политическими и административными элитами РФ в форме создания и организации деятельности Федерального инновационного совета и сети Региональных инновационных советов;
- формирование инновационной конъюнктуры рынка, привлекательности инновационной деятельности для предпринимателей, инвесторов, разработчиков и других контрагентов;

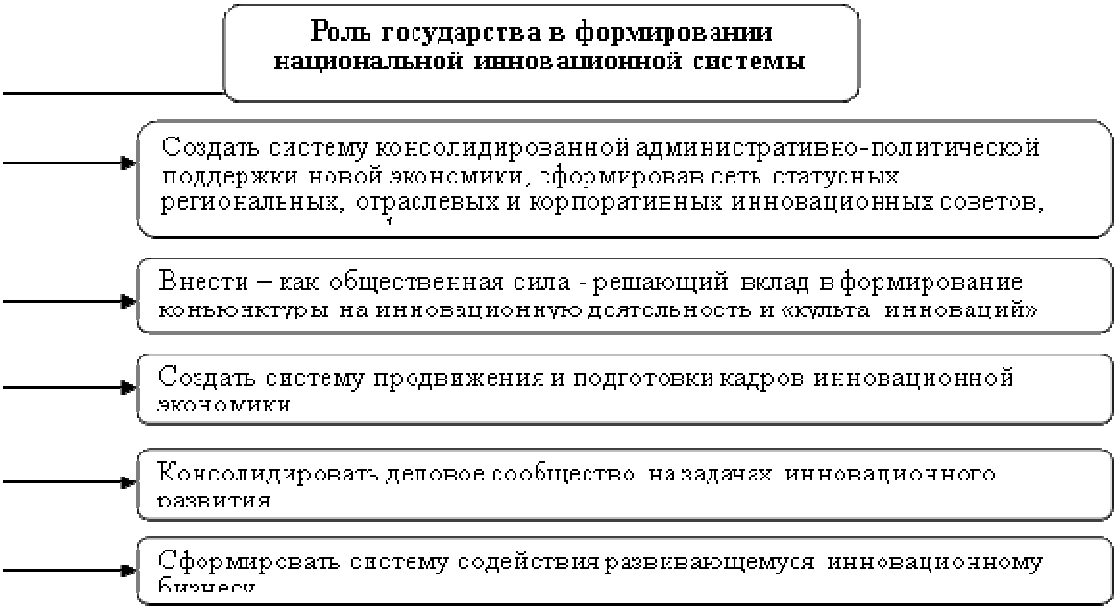


Рис.2 Стратегическая роль государства в формировании национальной инновационной системы

- создание сети «опорных территорий НИС» и деловых кластеров инновационной экономики;
- развитие и повышение эффективности системы профессионально-делового сопровождения инновационных проектов «от идеи до рынка», в том числе:

- выведение на рынок отечественных инновационных брендов, формирование национальной стратегии создания и продвижения инновационных брендов;
- формирование кадрового резерва инновационной экономики (формирование отечественной школы инновационного менеджмента);
- развитие самоорганизации и саморегулирования в сфере инновационной экономики;
- формирование «портфеля» инновационных проектов.

Генеральной задачей проекта формирования каркаса инновационной экономики является создание взаимосвязанной совокупности институтов, организаций, инструментов, образующих национальную инновационную систему. Отдельные элементы НИС — такие, как особые экономические зоны, новые университеты, госкорпорации, венчурные фонды, ассоциации бизнес-ангелов и т. д. — в России создаются. Но они являют собой пеструю картину «точечной застройки», не объединенной единым архитектурным замыслом. На сегодняшний день - это не система, а множество разрозненных элементов. Вследствие отсутствия «архитектурного замысла», в этом множестве «точечной застройки» отсутствуют системообразующие доминанты, «несущие конструкции».

Приоритетной задачей является создание условий для капитализации и обращения нематериальных активов, до тех пор, пока этих условий не будет, нематериальные активы не будут восприниматься как капитал и, соответственно, не станут ориентиром для бизнеса.

Основная идея государственного проекта «Национальная инновационная система» состоит в создании своего рода «оазисов» экономического роста — опорных территорий НИС, которые бы отличались оптимальной для инновационного бизнеса институциональной структурой. В настоящий момент проект «НИС» активно поддержан в 20 субъектах Российской Федерации, в их числе город Санкт-Петербург, Краснодарский край, Ростовская область, Калужская область, Красноярский край, Московская область, Томская область,

Чеченская Республика и др., причем для каждого региона выбраны свои ориентиры развития. Если в Красноярске это: машиностроение и космос, так называемый «солнечный кластер», то для южной рекреационной зоны, это — туризм и сельское хозяйство, кроме того предложены на внедрение проекты, связанные с развитием «малой» (муниципальной) энергетики. [1]

Подводя итоги можно выделить основные пути решения проблемы создания эффективной национальной инновационной системы России:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей экономики;
- увеличить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки), так как происходит постепенная утрата созданных в предыдущие годы заделов, старение кадров, снижение уровня исследований, слабая интеграция в мировую науку и мировой рынок инноваций и отсутствует ориентация на потребности экономики;
- преодолеть фрагментарность инновационной инфраструктуры, поскольку многие ее элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего процесса генерации, коммерциализации и внедрения инноваций;
- увеличение инвестиций в наукоемкий бизнес;
- создание и продвижение венчурных фондов для укрепления уверенности в оправданности риска, связанного с вложениями в инновации.

Государству следует избегать жесткого регулирования рынка высоких технологий, поскольку инновационный процесс отличается высокой неопределенностью результата, требует инициативности, обширных знаний в области технологий и маркетинга. По примеру США, в будущем основное внимание необходимо сосредоточить на институциональной сфере: трудовом, финансовом рынке, исследовательской базе, бизнес среде. Хотелось бы отметить, что главной проблемой сегодня в развитии инноваций как части структурной политики России является не отсутствие финансовых ресурсов, а отсутствие мотивации бизнеса к изменению структуры экономики. Необходимо

создание среды, побуждающей частные компании к инвестированию средств в инновационную деятельность, поскольку в инновационной экономике основная роль отводится получению высокого экономического эффекта и формированию на этой основе условий для качественного повышения уровня жизни. Необходимо формирование духа предпринимательского азарта, что и является условием для усиления потребности в поисках новых решений, новых технологий, новых рынков, новых форм организации бизнеса, которые способствуют повышению конкурентоспособности продукции отечественных производителей и в конечном итоге приведут к формированию высокого уровня жизни в России.

Список литературы:

1. Валентей С. Формирование национальной инновационной системы в России: проблемы и условия, [Электронный ресурс] / Валентей С. Электрон. дан. Режим доступа: http://www.chelt.ru/2006/2-06/valentei2-06.html
2. Воронина Л. Опыт Германии по применению инновационных сетей и проектов финансирования при реализации научно-инновационной политики // Региональная экономика: теория и практика.— 2008. № 5.
3. Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М., 2006.
4. Зубарев В. В. Партийный проект «Национальная инновационная система», [Электронный ресурс] /Зубарев В. В. Электрон. дан. Режим доступа: http://www.zubarev.info/nis
5. Козлова Ж. М. Проблемы становления национальной инновационной системы в России, [Электронный ресурс] / Козлова Ж. М. Электрон. дан. Режим доступа: http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2011/05/Ж.М.-Козлова.pdf
6. Министерство образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа: http://mon.gov.ru/press/news/6333/
7. Розмирович С. Д., Медовников Д. С. Рождение национальной инновационной системы, [Электронный ресурс] /Розмирович С. Д., Медовников Д. С. Электрон. дан. Режим доступа: http://expert.ru/expert/2010/36/rozhdenie_innovacionoi_sistemy/
8. Сергеев В. Типология моделей инновационного развития. URL: www.lawinrussia.ru/stati-i-publikatsii/2009-07-13

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шумская Юлия Геннадьевна
магистрантка 2 курса, НИУ БелГУ, г. Белгород
E-mail: julia_shumskaya@mail.ru

Ясенок Светлана Николаевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры туризма и социально-культурного сервиса НИУ БелГУ, г. Белгород
E-mail: Fomina@bsu.edu.ru

Традиционно эффективность любого предприятия измеряется стандартными финансовыми показателями, источниками, получения которых являются данные финансовой (бухгалтерской) отчетности. В современных рыночных условиях руководители осознают, что такая система не дает четкой и полной картины реального состояния дел на предприятии. В этой связи назрела необходимость использовать более современные и эффективные способы глобальной оценки деятельности предприятия.

Сегодня, представляется очевидным, что в условиях развития стратегического менеджмента появилась возможность и необходимость акцентировать внимание на показателях, которые ранее были неприметными. По нашему мнению, к таким показателям следует отнести персонал, отношения с потребителями, бизнес-процессы и инновации. В рамках данных критериев можно выявить четыре перспективы, на которые менеджмент организации должен обращать самое что ни на есть пристальное внимание. Это финансы клиентов, внутренние процессы, обучение и развитие [2].

Именно правильно построенная сбалансированная система показателей позволит организации сосредоточить кадровые, финансовые, информационные, и технологические ресурсы для стратегического развития.

В отличие от России, на Западе изучение проблем формирования системы сбалансированных показателей насчитывает не одно десятилетие. В настоящее время существует большое множество различных трактовок и подходов к этому достаточно сложному явлению, но каждое из них концентрируется лишь на

одном определённом аспекте, игнорируя остальные важнейшие характеристики, что не даёт возможности говорить об объективности.

Анализ и сопоставление циркулирующих в научной литературе многочисленных определений и формулировок позволяет выявить содержательную компоненту системы сбалансированных показателей деятельности организации.

По нашему мнению, наиболее ярким является следующее определение

Ильдякова А. В. [3]. Сбалансированная система показателей — концепция внедрения сформулированных стратегий компании, система контроля эффективности и выполнения стратегических целей.

Как отмечают многие авторы, правильно составленная сбалансированная система должна быть неким комплексом показателей результатов и факторов, способствующих их достижению. Без указания этих факторов невозможно понять, какие были достигнуты результаты. Кроме того, с помощью только показателей невозможно оценить на ранних этапах, насколько успешно осуществляется стратегия компании и эффективно ли инвестированы в нее средства. Хорошо разработанная сбалансированная система показателей должна включать сбалансированный комплекс результатов и факторов достижения будущих результатов [2].

Несомненно, эффективность сбалансированной системы показателей будет зависеть от качества ее внедрения в организации. Качественное внедрение, в свою очередь, требует, как отмечают многие ученые, дифференцированной системы и продуманной структуры.

Благодаря поэтапному внедрению сбалансированной системы показателей создается концепция менеджмента, которая и обеспечивает успешную реализацию стратегии развития организации.

Внедрение сбалансированной системы показателей необходимо осуществлять с помощью следующих этапов: создание организационных условий внедрения; проведение стратегического анализа в организации;

разработка сбалансированной системы показателей; обеспечение последовательного использования сбалансированной системы показателей.

При этом необходимым и важным условием внедрения сбалансированной системы показателей является активное участие в нем высшего руководства.

На этапе создания организационных условий внедрения необходимо уделить внимание организации работ по выполнению проекта, определению сбалансированной системы показателей, а так же проработке аспектов информации, коммуникации и участия.

На втором этапе внедрения сбалансированной системы показателей необходимо провести стратегический анализ деятельности организации, а именно дать оценку стратегических предпосылок.

Третий этап включает: определение стратегических целей, построение «стратегической карты», выбор показателей, определение целевых значений и разработку стратегических мероприятий.

Четвертый этап, в свою очередь, предусматривает последовательное использование сбалансированной системы показателей в деятельности организации.

В настоящее время серьёзной проблемой в управлении организацией является способность органов управления успешно разрабатывать и реализовать программы собственного развития, достигать поставленных в них целей. При этом, на наш взгляд, основными причинами трудностей становятся такие факторы как низкое качество разработанных программ развития предприятия и многочисленные ошибки в их реализации, связанные с несогласованностью стратегических целей с текущей деятельностью. Для решения данной проблемы необходимо использовать инструмент, способный обеспечить сбалансированность задач и результатов, интересов участников. Таковым инструментом и может являться сбалансированная система показателей, то есть система показателей, которые взаимосвязаны на основе причинно-следственных отношений.

Показатели результатов — это отсроченные индикаторы, которые говорят о конечных результатах стратегии о том, какие из них уже достигнуты. Необходимо отметить также, что факторы достижения результатов — это опережающие индикаторы, извещающие управленческому составу о том, что каждый из них должен сделать для создания будущего развития системы.

Таким образом, система сбалансированных показателей — новое направление, позволяющее на основе коммуникации гибко и эффективно управлять предприятием при помощи немногих, но решающих показателей.

Система сбалансированных показателей имеет следующие достоинства:

- выявляет высокоэффективные показатели и оптимальна в использовании;
- является важнейшим высокоэффективным процессом управления;
- с ее помощью можно оценивать свою деятельность в соответствии с системой критериев;
- ориентирована на клиента и многофункциональна, что расширяет возможности контроля выполнения стратегии;
- способствует интеграции многих разрозненных действующих программ;
- даёт возможность всем структурным подразделениям самим принимать решения и совершенствовать свою деятельность, не ожидая указаний сверху;
- сбалансирована и сфокусирована на выявлении недостатков.

К сожалению, в системе сбалансированных показателей имеются и недостатки, к которым можно отнести следующее:

- не обеспечивается однозначность определенных связок «цель — средство» и «стратегической карты»;
- чрезмерное внимание на управлении, базирующемся на показателях, и игнорирование «мягких» факторов;
- компоненты «проводки» сверху-вниз по иерархии организации могут тормозить мотивацию осуществления проекта;
- концепцией не предусмотрены механизмы разрешения конфликтов;
- ещё не решены многие проблемы измерения.

Большую часть преимуществ, выявленных на практике, можно кратко выразить следующим образом: сбалансированная система показателей является инструментом, позволяющим полномасштабно увязать стратегию предприятия с оперативным бизнесом. Кроме того, новая система даёт возможность принимать вполне объективные решения в области распределения ресурсов.

В заключение следует отметить, что в любом случае органы власти на предприятии должны искать инновационные подходы к повышению эффективности управления, а система сбалансированных показателей как раз и является таким инновационным направлением.

Список литературы:

1. Баев М. А. Инвестиции в стратегию развития организации, основанную на системе сбалансированных показателей [Текст] // Международная научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодые ученые о современном финансовом рынке РФ». — Пермь. — 2011. — 314 с.
2. Внедрение сбалансированной системы показателей [Текст] / Horvath & Partners; Пер. с нем. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
3. Ильдяков А. В. Сбалансированная система показателей как основа повышения эффективности управления инновационной деятельностью компании // Управление экономическими системами. — 2011. — № 2. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.uecs.ru/marketing/item/338-2011-03-25-12-39-22.

ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Щекунских Юлия Борисовна
студента 4 курса, кафедра экономики и финансов ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: ya_milafka1991@mail.ru

Майорова Наталья Вячеславовна
студентка 4 курса, кафедра экономики и финансов ВГЛТА, г. Воронеж
E-mail: ya_milafka1991@mail.ru

Кузнецов Сергей Александрович
научный руководитель, ассистент ВГЛТА, г. Воронеж

Современный этап мирового экономического развития характеризуется, с одной стороны, постепенным переходом из состояния острого кризиса. С другой стороны, породившие криз глобальные противоречия не исчезли. Тенденции экономического роста в России ближе к тенденциям развитого мира, а именно — достаточно медленное восстановление и сохранение небольшого отрицательного разрыва производства товаров и услуг.

В целом российская экономика вступает в период высокой неопределенности внешних условий и повышенной волатильности на финансовых рынках. Сегодня трудно прогнозировать не только величину, но даже направление изменения таких критически важных для России показателей, как рост в развитых странах и мировые цены на нефть.

Финансово-экономический кризис в России оказался самым глубоким:

- ВВП снизился на 7,9 %;
- объем внешней торговли сократился примерно на 40 % против 20 % по мировой торговле;
- на рекордную величину уменьшились доходы федерального бюджета — с 9,3 до 4,4 трлн руб., пришлось вливать в доходы бюджета 2,9 трлн руб. из средств Резервного фонда;
- в 5 раз сократился объем фондового рынка;
- отток капитала из России за 2008—2011 гг. составил более 290 млрд дол.;

- в первой фазе кризиса из всех валют наибольшую девальвацию претерпел рубль по отношению к доллару — на 55 % (с 23,5 до 36 руб. за один доллар);
- в кризис августа 2008 г. по январь 2009 г. на 211 млрд дол. сократились золотовалютные резервы страны, еще на 4,5 трлн руб. за 2009—2010 гг. сократился Резервный фонд страны и мы, естественно, лишились в кризис профицита бюджета;
- на 17 % снизились инвестиции;
- в кризисные годы наблюдалась высокая инфляция: 13,3 % в 2008 г. и 11,9 % в годовом выражении в 2009 г. Это привело к процессу стагфляции, углубляющему кризис и затрудняющему выход из него;
- уровень безработицы в России с учетом скрытой безработицы превысил 10 %, т.е. был на максимальном уровне наряду с США и Еврозоной [1, с. 3].

Что же нас ожидает в 2012—2014 гг., когда по всем прогнозам цены на нефть снизятся, по крайней мере, до 100 и менее долларов за баррель и перестанут расти? Ответ на этот вопрос дает Минэкономразвитие России в своем докладе с прогнозом до 2014 г. (таблица 1).

Таблица 1

Прогноз Минэкономразвития России по основным показателям народного хозяйства на 2010—2014 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой внутренний продукт	4,0	4,1	3,7	4,0	4,6
Промышленность	8,2	4,8	3,4	3,9	4,2
Инвестиции	6	6	7,8	7,1	7,2
Экспорт (млрд дол.)	400	527	533	536	565
Импорт (млрд дол.)	249	340	397	445	486
Приток (отток) капитала (млрд дол.)	—38	—70	+5	0	0
Реальные располагаемые доходы населения	4,3	1,5	5,0	4,8	5,3
Средняя цена на нефть Urals (дол./баррель)	78,2	108	100	97	101
Реальный эффективный обменный курс рубля	9,6	6,6	3,3	-2	-2

Прогнозные цифры на 2012—2014 гг. Минэкономразвития приведены по умерено-оптимистичному варианту. Вариант, действительно, оптимистичный, поскольку без повышения цен на нефть, на газ и другие виды сырья и полуфабрикатов на эти годы предусматриваются даже несколько более высокие темпы социально-экономического развития, особенно в части инвестиций и реальных доходов, чем были в 2010—2011 гг., когда внешнеэкономические условия были более благоприятными [1, с. 4].

Если сейчас немедленно не предпринять серьезных усилий, то мы можем придти к трехпроцентному экономическому росту и к стагнации уровня жизни, как это фактически имело место в 2011 году. Чтобы ускорить экономический рост, прежде всего, его нужно обеспечить финансированием. Это потребует дополнительных оборотных средств. Но главное — для этого нужны значительные инвестиционные вложения. Столь крупные денежные средства на развитие народного хозяйства в России могут иметь только банки. Активы наших банков составляют около 75 % валового внутреннего продукта, что составит в расчете на 2012 год около 40 трлн. руб.

В этой связи Банк России намерен предпринять ряд мероприятий, направленных на стабилизацию Российской экономики.

В предстоящий трехлетний период Банк России завершит переход к таргетированию инфляции на основе установления целевого интервала изменения индекса потребительских цен. В ближайшие годы денежно-кредитная политики Банка России будет сосредоточена на последовательном снижении инфляции, а в более отдаленной перспективе — на поддержание стабильно низких темпов роста цен. Такая политика будет способствовать обеспечению устойчивого экономического роста и повышению благосостояния населения.

В рамках выбранной стратегии ставится задача снизить инфляцию до 4—5 % в годовом выражении в 2014 году [4, с. 7].

В условиях устойчивого снижения инфляции и благоприятного состояния факторов, генерирующих инфляцию, Банк Росси может принять меры по

снижению процентных ставок в экономике, что позволит стимулировать кредитную и инвестиционную активность путем снижения стоимости капитала и предприятий, планирующих инвестиции, и расширит предложение кредита для реального сектора. Снижение процентных ставок может также привести к росту потоков ликвидности и позитивно скажется на ценах акций, финансовых активов и недвижимости предприятия, что расширит, в частности, залоговые возможности предприятий, в том числе малых, и, соответственно, увеличит возможности предприятий по привлечению кредитов и инвестиционные расходы [2, с. 19].

Реализация денежно-кредитной политики будет проходить в условиях гибкого курсообразования. При этом Банк России сохранит свое присутствие на валютном рынке исключительно с целью сглаживания избыточной волатильности валютного курса, не оказывая влияния на тенденции его динамики, формируемые фундаментальными факторами. Это позволит избежать рисков для стабильности Российской финансовой системы вследствие чрезмерно резких колебаний валютного курса и в тоже время поможет адаптации экономических агентов к работе в условиях практически свободно плавающего валютного курса.

В качестве операционного ориентира процентной политики Банк России будет использовать краткосрочную процентную ставку рынка межбанковских кредитов.

Решения в области процентной политики будут приниматься, как правило, на ежемесячной основе. Поскольку воздействие мер денежно-кредитной политики на динамику инфляции распределяется во времени, при принятии решений Банк России будет ориентироваться на оценки ожидаемой траектории инфляции. Принимаемые решения будут опираться на широкий анализ рисков для достижения целей по снижению инфляции как со стороны факторов спроса и предложения в экономике, имеющие кратко- и среднесрочный характер воздействия на инфляционные процессы, так и со стороны монетарных факторов, динамика которых определяет средне- и долгосрочную траекторию

инфляции. При необходимости Банк России, помимо мер процентной политики, будет использовать весь спектр имеющихся в его распоряжении инструментов.

Учитывая уроки мирового финансово-экономического кризиса, Банк России намерен уделять пристальное внимание вопросам финансовой стабильности. Они приобретают особую актуальность и с той точки зрения, что банковская система является основным звеном передачи сигнала из области денежно-кредитной политики в реальный сектор экономики.

В целях поддержания финансовой стабильности предполагается уделить повышенное внимание своевременной идентификации и оценке принятых банками рисков, обеспечению прозрачности деятельности кредитных организаций, в первую очередь для выявления проблем на ранней стадии. Одним из основных инструментов реализации этих задач послужит развитие риск-ориентированных подходов при осуществлении надзора, базирующихся на лучшей зарубежной практике [4, с. 17].

Банк России будет уделять также внимание дальнейшему совершенствованию российской национальной платежный системы, бесперебойная и эффективная работа которой, в том числе во взаимодействии с зарубежными платежными системами, является необходимым условием повышения действенности мер денежно-кредитного регулирования, обеспечения финансовой стабильности, улучшения инвестиционного климата в стране.

Согласно мировой практики стратегия развития национальной платежной системы должна носить комплексный и сбалансированных характер.

Банк России будет придерживаться практики регулярного разъяснения широкой общественности целей и содержания денежно-кредитной политики, приводить оценки макроэкономической ситуации, послужившие основанием для его решения. Повышение информационной открытости Банка России в этой области будет способствовать улучшению управления инфляционными

ожиданиями и создавать фундамент для обеспечения доверия к проводимой денежно-кредитной политике [4, с. 8].

В заключение следует отметить, что кризис показал настоятельную необходимость разработки и проведения реформ системы регулирования банков и финансовой сферы в целом. Такие преобразования, направленные не только на оздоровление банковских систем и совершенствования антикризисных механизмов, но и на предотвращение возможных шоков в будущем, разрабатываются и уже начали осуществляться во многих странах, в т.ч. и в России. Таким образом, согласованная политика Правительства и Банка России, направленная на реализацию указанных мер, позволит Российской экономике вернуться на траекторию устойчивого роста и повысить устойчивость к внешним шокам [2, с. 23].

Список литературы:

1. Аганбегян А. Г. Еще раз о новой роли банков в современных условиях // Деньги и кредит. — 2011. — № 6.
2. Сменковский В. Н. К проблеме ускорения экономического роста в России // Деньги и кредит. — 2012. — № 1.
3. Турбанов А. В. Антикризисные механизмы в банковской системе // Деньги и кредит. — 2012. — № 1.
4. Улюкаев А. В. Перспективы макроэкономического развития и среднесрочные задачи Банка России. — 2012. — № 1.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Щипанова Светлана Анатольевна
студентка 1 курса, кафедра «Экономика и управление»
Филиал ФГБОУ ВПО СГЭУ, г. Сызрань
E-mail: sv_shipanova@mail.ru

Тойшева Ольга Анатольевна
научный руководитель, канд. экон. нау., доцент
Филиал ФГБОУ ВПО СГЭУ, г. Сызрань

Экономическое и социальное развитие городского образования принимается как системно организованные документы, консолидирующие и развивающие представления о том, в каких направлениях и с каким результатом должно развиваться и функционировать муниципальное образование в интересах его населения и расположенного на ее территории бизнеса, в интересах окружающей территории и региона в целом. Инициатором и координатором работ по разработке основного планов выступает, как правило, администрация городского округа.

Муниципальный район Сызранский расположен на западе Самарской области и занимает 1875,5 кв.км. Образован 1 сентября 1938 г. В его состав входят 2 городских поселения — Балашейка, Междуреченск; 13 сельских поселений — Варламово, Волжское, Жемковка, Заборовка, Ивашевка, Новая Рачейка, Новозаборовский, Печерское, Рамено, Старая Рачейка, Троицкое, Усинское, Чекалино. Здесь расположено 69 населенных пунктов.

У Сызранского района довольно богатый природно-ресурсный потенциал. Минерально-сырьевую базу района образуют углеводородное, минерально-строительное, горнотехническое, горно-химическое сырье и подземные воды. На территории района выявлено и разведано большое количество месторождений неметаллических полезных ископаемых: кирпичных глин, песков строительных и силикатных, кварцевых, формовочных, песчано-гравийных материалов, керамзитового сырья, мела, горючих сланцев,

карбонатных пород, а так же запасы торфа. Кроме того, распространены минеральные питьевые и бальнеологические воды.

Муниципальный район Сызранский — развитый сельско-городской район, имеющий диверсифицированную структуру экономики, входящий в состав Самарско-Тольяттинской агломерации.

Основные направления сельскохозяйственной специализации — производство зерна и продукции животноводства. В районе действуют специализированные хозяйства по производству картофеля и овощей, плодов и ягод, мяса птицы и яиц; развито рыбоводство. [2, с. 78—79].

Следствием развития экономического потенциала района стала положительная динамика основных показателей уровня жизни населения.

Одним из основных источников доходов населения района и индикатором уровня жизни населения является средняя зарплата, которая в 2011 году на одного работника составляет 13971,2 рублей, что на 1772,8 рублей или на 14,5 % больше уровня аналогичного периода 2010 года, в т.ч. по отраслям [1].

Лидерами по уровню заработной платы продолжают оставаться отрасль «транспорт и связь» и сфера добычи полезных ископаемых. Отношение средней заработной платы по району к общеобластному уровню с начала года 67,5 %.

По данным Самарастата цены на потребительские товары и услуги увеличились на 105,7 % (2010 г —107,8 %). Это самый низкий показатель с 1991 года. Продовольственные товары увеличились на 103,6 %, непродовольственные на 105,5 %, платные услуги 108,7 %.

Бюджет прожиточного минимума по области за 2011 год в среднем на душу населения сложился в сумме 6420 рублей, что на 99,1 % ниже уровня 3 квартала 2011 года.

На территории района промышленную деятельность осуществляют 19 крупных и средних предприятий. За 2011 год промышленное производство демонстрирует положительную динамику относительно соответствующего периода предыдущего года.

Показатели промышленных предприятий по видам экономической деятельности характеризуются следующими результатами [1]:

- добыча полезных ископаемых - отгрузка продукции в действующих ценах увеличилась на 39 % и составила 361,6 млн. рублей, реализовано 531,6 тыс. тонн песка (112 %);
- обработка древесины и производство изделий из дерева, кроме мебели — за отчетный период наблюдается сокращение отгруженной продукции на 6,7 % в действующих ценах (4,1 млн. рублей);
- производство, передача и распределение электроэнергии пара и горячей воды — отгрузка составила 36,1 млн. рублей (в действующих ценах), что составляет 108,1 %.

Сократилось производство пищевых продуктов, включая напитки — отгрузка продукции в действующих отсутствует.

Сокращение собственной ресурсной базы привело к снижению производства пищевых продуктов, что ухудшило показатели района на фоне областных показателей промышленности.

Продолжается положительная динамика промышленного производства. Индекс промышленного производства составил 105,7 % (по Самарской области — 106 %).

Значительно улучшилось финансовое состояние предприятий района. Прибыль предприятий по видам экономической деятельности за 2011 год — 83,8 млн. рублей, что составило 125,6 % к уровню прошлого года.

За 2011 год сальдированный финансовый результат организаций реального сектора составил — +47,4 млн. рублей.

При этом доля убыточных организаций в общем количестве организаций по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года не изменилась, составив 20,0 %.

Динамика финансовых результатов деятельности предприятий определялась, с одной стороны, увеличением промышленного производства, с

другой стороны — повышением цен производителей, и тарифов естественных монополий.

Финансовый результат в секторе добыча полезных ископаемых за 2011 год составил 54,4 млн. рублей (141 % к соответствующему периоду 2010 года) [1].

В строительстве повышение инвестиционного спроса привело к незначительному увеличению объемов строительных работ. Прибыль по данному виду деятельности увеличилась и составила 18,4 млн. рублей, к соответствующему периоду предыдущего года 470 %.

Развитие малого среднего предпринимательства является одним из приоритетных направлений политики области и руководства района.

На территории района в сфере малого и среднего бизнеса осуществляет деятельность около 798 субъектов малого предпринимательства, из них индивидуальные предприниматели — 484, малые предприятия — 314 (данные налоговой инспекции). Численность работников субъектов малого и среднего предпринимательства составляет свыше 306 человек или 28,4 от общей численности занятых в экономике района.

В целях повышения эффективности мер муниципальной поддержки малого и среднего предпринимательства, администрацией района была разработана муниципальная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства на территории муниципального района Сызранский».

Основной мерой бюджетного стимулирования на уровне муниципального района в плане мероприятий определено возмещение предприятиям малого предпринимательства части затрат на обслуживание отдельных населенных пунктов района товарами первой необходимости, обеспечение финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства за счет средств бюджета на реализацию мероприятий транспортного обслуживания населения. За 2011 год расходы произведены в размере 573 тыс. рублей.

Высокими темпами развиваются предприятия малого бизнеса, предоставляющие пищевую промышленность, прежде всего это предприятия по разливу экологически чистой воды Раменского и Ивашевского

месторождений с известной маркой «Рамено» и «Дворцовая». Производство этой продукции составило 1089 тонн, что на 118,6 % больше уровня прошлого года, в том числе ООО «Кристалл» — 888,4 тонны или 117 % к уровню 2010 года. За год производство кондитерских изделий снизилось и составило 79,2 тонн на сумму 9942,1 тыс. рублей (98,6 %) [1].

В ноябре 2011 года собранием представителей Сызранского района принято решение о создании некоммерческий организации в форме Фонда поддержки предпринимателей. Планируется, что уже в 2012 году заработает система микрофинансирования, что является очень востребованным среди предпринимателей района. Субсидии из областного бюджета предоставлены в размере 700 тыс. рублей, при софинансировании из местного бюджета в сумме 300 тыс. рублей.

Особое внимание уделяется сельскому хозяйству. Данный сектор экономики представляют 23 сельхозпредприятий, 9 действующих крестьянско-фермерских хозяйств и 7900 хозяйств населения.

За 2011 год в рамках государственной поддержки на развитие сельского хозяйства сельхозпредприятиям района и ЛПХ направлены средства в размере 51495,4 тыс. рублей, в том числе средства федерального бюджета — 9478,4 тыс. рублей, областного — 42017 тыс. рублей.

Выпуск продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств за 2011 год по расчетам составил 242228,6 тыс. руб. или 81,6 % к соответствующему периоду прошлого года в сопоставимой оценке.

В 2011 году продолжилось восстановление инвестиционной активности. Объем инвестиций в основной капитал увеличился. Общий объем инвестиций в основной капитал по предприятиям района за счет всех источников финансирования за 2011 год составил 617,7 млн. рублей, что составляет 63,8 % к соответствующему периоду прошлого года. (967,8 млн. рублей).

В структуре источников финансирования увеличилась доля собственных средств предприятий и организаций с 48,5 % до 54 %. При этом снизились инвестиции в основной капитал за счет привлеченных средств с 51,5 % до 46 %.

Из общего объема инвестиций в основной капитал направлено на развитие следующих видов деятельности:

- сельское хозяйство — 4079 тыс. рублей;
- добыча полезных ископаемых — 11893 тыс. рублей;
- транспорт — 104169 тыс. рублей;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 6350 тыс. рублей;
- прочие — 4792 тыс. рублей [1].

Стабильно высокие темпы роста инвестиций демонстрируют такие виды экономической деятельности, как транспорт, добыча полезных ископаемых и производство распределение электроэнергии, газа и воды.

За отчетный период 2011 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года выросли инвестиции в развитие транспорта и связи, благодаря увеличению капиталовложений организаций, осуществляющих транспортирование по трубопроводам нефти и газа, а также росту инвестиций на ремонт автомобильных дорог, в развитие фиксированной телефонной связи.

Приоритетными направлениями инвестирования в сфере капитального строительства в 2011 году являются транспортная, социальная инфраструктура и жилищное строительство.

Общая оценка итогов социально-экономического развития района в 2011 году свидетельствует об оживлении экономики района. Динамика большинства основных макроэкономических показателей позитивна. Существенно возросли темпы роста промышленного производства, особенно в добыче полезных ископаемых, объемы строительных работ, увеличился ввод жилья, повысилась инвестиционная активность, динамично развивается малое и среднее предпринимательство, значительно улучшилась ситуация в сфере занятости населения. Все это может свидетельствовать о том, что руководством области и администрацией муниципального образования уделяется много внимания именно тем проблемам и вопросам, которые необходимо решать в первую очередь. Такой подход позволяет гармонично развиваться муниципальному

образованию, что в свою очередь положительно сказывается не только на экономическом развитии, но и на социальном.

Список литературы:

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. Электронный ресурс — http://www.samarastat.ru/default.aspx
2. Экономическая энциклопедия регионов России. Самарская область/ Глав. Редкол.: Шамхалов Ф. И. (гл. ред.) и др.; редкол. тома: Хасаев Г. Р. и др., НПО «Экономика», Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 396 с.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ КОНОНОВА А.В. ПРИ ПОМОЩИ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

Юровских Дмитрий Сергеевич
студент 3 курса факультета информатики математики и физики ШГПИ, г. Шадринск
E-mail: eyurovskih@list.ru

Юровских Елена Васильевна
научный руководитель канд. экон .наук, доцент ШГПИ, г. Шадринск

На первом этапе исследования проведем выборочное наблюдение.

Обоснуем размер выборки, обеспечивающий необходимый уровень ошибки. Выборка или выборочная совокупность - это множество показателей, с помощью определённой процедуры выбранных из генеральной совокупности для участия в исследовании. Размер выборки — это численность объектов наблюдения. Выборку произведем по данным бухгалтерской отчетности и аналитической информации предприятия ИП Кононов А. В. Нас интересует уровень рентабельности предприятия ИП Кононов А. В., и влияние на нее, производительности труда и коэффициента текучести кадров, поэтому выборочной совокупностью является множество показателей уровня

рентабельности предприятия, производительности труда, коэффициента текучести кадров ИП Кононов А. В. Генеральная совокупность включает показатели за 20 периодов (табл. 1).

Таблица 1

Генеральная совокупность уровня рентабельности предприятия, производительности труда, коэффициента текучести кадров предприятия ИП Кононов А.В.

№ п/п	Производительность труда, руб.	Коэффициент текучести кадров	Уровень рентабельности, %
1	7343	1,08	20,1
2	3991	1,05	12,9
3	5760	0,99	18
4	3000	1,02	11,7
5	5241	0,98	17,9
6	4500	1,04	16,8
7	4300	1,03	15,6
8	3212	1,1	14,3
9	6743	1,03	18,1
10	5234	0,89	17,8
11	2500	0,78	13
12	3930	0,99	14,2
13	14333	1,43	24,2
14	6980	1,03	20
15	6740	1,05	19,3
16	4300	1,03	15,6
17	3212	1,1	14,3
18	6743	1,03	18,1
19	5234	0,89	17,8
20	2500	0,78	13

Выборка, необходимая нам для исследования, может включать показатели за 10 периодов. Размер выборки, обеспечивающий необходимый уровень ошибки определим показателями за 10 периодов, так как для сезонного сельскохозяйственного предприятия ИП Кононов А. В. показатели за этот период более полно отражает тенденцию уровня рентабельности.

Разность между показателями выборочной и генеральной совокупности называется ошибкой выборки. Ошибки выборки подразделяются на ошибки

регистрации и ошибки репрезентативности. Ошибка выборки подразумевает два понятия — уровень доверия и доверительный интервал. Уровень доверия определим в размере 1 %.

Проведем выборку бесповторным методом. Простая повторная выборка нам не подходит, так как использование такой выборки основывается на предположении, что каждый респондент с равной долей вероятности может попасть в выборку. На основе списка генеральной совокупности составляются карточки с номерами респондентов. Они помещаются в колоду, перемешиваются и из них наугад вынимается карточка, записывается номер, потом возвращается обратно. Нам подходит простая бесповторная выборка. Процедура построения выборки такая же, только карточки с номерами респондентов не возвращаются обратно в колоду [4].

Результаты проведения выборочного наблюдения по данным бухгалтерской отчетности и аналитической информации предприятия ИП Кононов А. В. приведем в табл. 2.

Таблица 2

Результаты проведения выборочного наблюдения по данным бухгалтерской отчетности и аналитической информации предприятия ИП Кононов А.В. (исходная выборка)

№ п/п	Производительность труда, руб.	Коэффициент текучести кадров	Уровень рентабельности, %
1	7343	1,08	20,1
2	3991	1,05	12,9
3	5760	0,99	18
4	3000	1,02	11,7
5	5241	0,98	17,9
6	4500	1,04	16,8
7	4300	1,03	15,6
8	3212	1,1	14,3
9	6743	1,03	18,1
10	5234	0,89	17,8

На втором этапе исследования осуществим группировку.

Группировка — это метод обработки данных статистического наблюдения, заключающийся в расчленении изучаемых совокупностей на качественно однородные группы по одному или нескольким признакам [3]. Например, группировка рабочих данной организации по уровню производительности труда используется с целью выявления влияния высокой производительности труда отдельных рабочих на среднюю производительность по организации и для определения резерва, кроющегося в повышении производительности труда всех рабочих до уровня передовых рабочих [2].

Каждая совокупность характеризуется многими признаками [3]. Мы исследуем уровень рентабельности предприятия ИП Кононов А. В. Исследуемая совокупность показателей за 10 периодов мы можем разделить по двум существенным признакам: во-первых, производительность труда и, во-вторых, коэффициента текучести кадров, отраженных в отчетности предприятия ИП Кононов А. В.

Так как нас интересует показатель уровень рентабельности предприятия ИП Кононов А. В., и влияние на нее, во-первых, производительности труда и, во-вторых, коэффициента текучести кадров, то выборочной совокупностью для нас является множество показателей уровня рентабельности предприятия ИП Кононов А. В.

Группировка показателей уровня рентабельности предприятия ИП Кононов А. В. по показателю производительности труда и по показателю коэффициента текучести кадров используется с целью выявления их влияния на результативность деятельности предприятия ИП Кононов А. В. (показатель уровень рентабельности предприятия ИП Кононов А. В.) и для определения резерва, кроющегося в повышении производительности труда и в значительном снижении коэффициента текучести кадров в следствии улучшения состояния рабочих мест.

Группировку показателей проведем исходя из неравных интервалов уровня рентабельности. Осуществление группировки приведем таблице 3.

Таблица 3

Группировка данных выборочного наблюдения по данным бухгалтерской отчетности и аналитической информации предприятия ИП Кононов А. В.

№ п/п	Уровень рентабельности, %	Средний коэффициент текучести кадров	Средняя фондоотдача, руб.
1	11-13,0	(3000+3991)/2=3496	(1,02+1,05)/2=1,35
2	13,1-16,0	(3212+4300)/2=3756	(1,1+1,03)/2=1,07
3	16,1-20,0	(5760+5240+4500+6743+5234)/5=5495	(0,99+0,98+1,04+1,03+0,89)/5=0,99
4	20,1-25,0	7343	1,08

На третьем этапе исследования проведем построение интервального ряда распределения.

Интервальным вариационным рядом называется упорядоченная совокупность интервалов варьирования значений случайной величины с соответствующими частотами или частостями попаданий в каждый из них значений величины. Интервальные ряды предназначены для анализа распределения непрерывно изменяющегося признака, значение которого чаще всего регистрируется путем измерения или взвешивания. Варианты такого ряда — это группировка. Построим интервальные ряды распределения (рис. 1, 2).

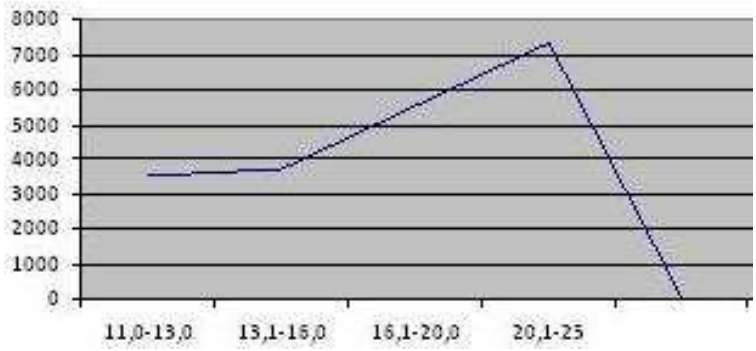


Рис. 1. Интервальный ряд распределения показателя «Производительность труда»

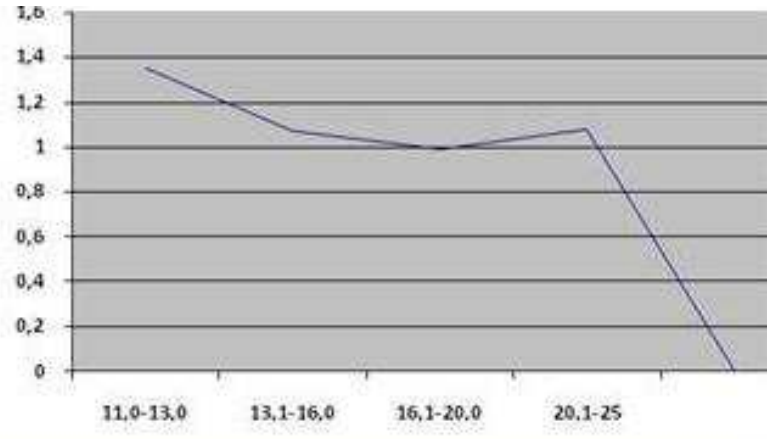


Рис. 2. Интервальный ряд распределения показателя «Коэффициент текучести кадров»

На четвертом этапе исследования дадим характеристику используемым статистическим показателям.

Первый показатель — п**роизводительность труда.** Это показатель плодотворности целесообразной деятельности работников, которая измеряется количеством работы (продукции, услуг), сделанной в единицу времени. Производительность труда характеризует способность работников создавать своим трудом товары и услуги за час, смену, неделю, месяц или год. **Производительность труда** (П) рассчитывается по формуле

$$П = О / Ч$$

где, О — объем работы в единицу времени;

Ч — число работников.

Применяются три метода измерения производительности труда: стоимостный, натуральный и трудовой, которые различаются единицами измерения объема работ.

При стоимостном методе измерения производительности труда объем работы берется в денежном выражении. Так, если бригада рабочих в составе пяти человек выполнила за смену объем работы на сумму 120 млн. руб., то производительность труда каждого (выработка) за смену составит:

*120/5 = 24 (млн. руб.), соответственно за час работы: 24 * 8 = 3 (млн. руб.).* Стоимостный метод измерения позволяет сравнивать

производительности труда работников разных профессий, квалификаций, например кондитера и булочника, токаря и водителя [4].

Таким образом, первый показатель — п**роизводительность труда — относительный.** Он рассчитан стоимостным методом измерения — производительность труда, в руб.

Второй показатель — коэффициент текучести кадров. Коэффициент текучести кадров ($К_т$) — отношение числа выбывших за период по причинам, характеризующим излишний оборот (по собственному желанию и нарушению трудовой дисциплины), к среднему списочному числу работающих за тот же период [1].

Таким образом, второй показатель — коэффициент текучести кадров - **относительный.**

На пятом этапе исследования проведем расчет средних величин и показателей вариаций.

1. Произведем расчет средней арифметической по исходной выборке и оценку ее по структурным данным, характеристику оценки по критериям (табл. 4).

Таблица 4

Расчет средней арифметической по исходной выборке

№ п/п	Производительность труда, руб.	Коэффициент текучести кадров	Уровень рентабельности, %
1	7343	1,08	20,1
2	3991	1,05	12,9
3	5760	0,99	18
4	3000	1,02	11,7
5	5241	0,98	17,9
6	4500	1,04	16,8
7	4300	1,03	15,6
8	3212	1,1	14,3
9	6743	1,03	18,1
10	5234	0,89	17,8
сумма	49324	10,21	163,2
Средняя арифметическая	4932,4	1,021	16,32

Оценка исходной выборки по структурным данным. На предприятии наблюдается большая текучесть кадров и средняя производительность труда.

Характеристика оценки по критериям. При анализе структурных данных исходной выборки можно сказать, что такие факторы, как большая текучесть кадров (показатель «Коэффициент текучести кадров») и выработка (показатель «Производительность труда) влияют на конечный результат деятельности предприятия (показатель «Уровень рентабельности»).

2. Определим структурные средние (по сгруппированным данным) в таблице 5.

Таблица 5

	Средняя производительность труда, руб.	**Средний коэффицент текучести кадров**
	3496	1,35
	3756	1,07
	5495	0,99
	7343	1,08
Средняя арифметическая взвешенная	1,100498	
Средняя гармоническая взвешенная	1,088919	
Средняя квадратическая взвешенная	1,107067	

3. Сравним виды средних в таблице 6.

Таблица 6

№ п/п	**Производительность труда, руб.**	**Коэффициент текучести кадров**	**Уровень рентабельности, %**
1	7343	1,08	20,1
2	3991	1,05	12,9
3	5760	0,99	18
4	3000	1,02	11,7
5	5241	0,98	17,9
6	4500	1,04	16,8
7	4300	1,03	15,6
8	3212	1,1	14,3
9	6743	1,03	18,1
10	5234	0,89	17,8
Сумма	49324	10,21	163,2
Средняя арифметическая	4932,4	1,021	16,32
Средняя гармоническая	4566,275	1,017793	15,89454
Средняя квадратическая	5112,858	1,022512	16,51139

По показателю «Производительность труда» средняя арифметическая = 4932,4, средняя гармоническая = 4566,275, средняя квадратическая = 5112,858. То есть средние значения находятся в интервале от 4932,4 до 5112,858.

По показателю «Коэффициент текучести кадров» средняя арифметическая = 1,021, средняя гармоническая = 1,017793, средняя квадратическая = 1,022512. То есть средние значения находятся в интервале от 1,017793 до 1,022512.

4. Определим абсолютные показатели вариаций (по исходным данным).

Вариация — это различие в значениях какого-либо признака у разных единиц данной совокупности в один и тот же период или момент времени. Различают вариацию случайную и систематическую. К показателям вариации относят абсолютные показатели вариаций:

1. размах вариации (R):

$$R = X_{max} - X_{min}.$$

2. среднее линейное отклонение для несгруппированных данных ($\bar{d}$):

$$\bar{d} = \frac{\sum |X - \bar{X}|}{n}.$$

3. простая дисперсия для несгруппированных данных (s^2):

$$\sigma^2 = \frac{\sum (X - \bar{X})^2}{n}.$$

4. среднее квадратическое отклонение (s):

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}.$$

5. Определим относительные показатели вариаций (по исходным данным).

Относительный показатель вариации - коэффициент вариации (V):

$$V = \frac{\sigma}{\bar{X}} * 100\%.$$

Расчеты абсолютных и относительных показателей вариаций (по исходным данным) — в табл. 7.

Таблица 7

Расчеты абсолютных и относительных показателей вариаций (по исходным данным)

№ п/п	Производительность труда, руб.	Коэффициент текучести кадров	Уровень рентабельности, %
1	7343	1,08	20,1
2	3991	1,05	12,9
3	5760	0,99	18
4	3000	1,02	11,7
5	5241	0,98	17,9
6	4500	1,04	16,8
7	4300	1,03	15,6
8	3212	1,1	14,3
9	6743	1,03	18,1
10	5234	0,89	17,8
Сумма	49324	10,21	163,2
Средняя арифметическая	4932,4	1,021	16,32
Размах вариации	4343	0,21	8,4
Среднее линейное отклонение	754,5333333	0,0272	1,437333333
Простая дисперсия	1208497,493	0,002059333	4,189066667
Среднее квадратическое отклонение	1099,31683	0,045379878	2,046720955
Коэффициент вариации	22,28766585	4,444650153	12,54118232

Вывод. Нами проведено статистическое исследование социально-экономического процесса повышения уровня рентабельности на основе анализа статистических данных индивидуального предпринимателя Кононова А. В. при помощи статистических методов. Нами исследован конечный результат деятельности предприятия (показатель «Уровень рентабельности») и влияние на нее таких факторов, как текучесть кадров (показатель «Коэффициент текучести кадров») и выработка (показатель «Производительность труда). Мы пришли к выводу, что на предприятии наблюдается большая текучесть кадров и

средняя производительность труда. Причиной большой текучести кадров является то, что предприятие сельскохозяйственное, поэтому рабочие места недостаточно хорошо оборудованы. Большая текучесть кадров сказывается на производительности труда и в конечном итоге на уровень рентабельности предприятия.

Список литературы:

1. http://www.bestreferat.ru/
2. http://www.grandars.ru/
3. http://www.edudic.ru/
4. http://www.coolreferat.com/

1.17. ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

Андреев Сергей Юрьевич
студент 2 курса, кафедра экономико-управленческих и правовых дисциплин Филиала РГГУ, г .Великий Новгород
E-mail: ala56@list.ru

Андреева Любовь Александровна
научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент РГГУ, г. Великий Новгород

Эффективная работа органов государственной власти во многом зависит от выполнения государственными служащими требований действующего законодательства, в том числе и в области противодействия коррупции. Статья 8 Федерального закона от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [5] устанавливает обязанность государственных служащих представлять сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера.

Оценивая происходящее в области противодействия коррупции, следует подчеркнуть, последовательность организационных и законодательных мер по борьбе с коррупционными проявлениями. Новый Национальный План противодействия коррупции на период 2012—2013 годов является логическим продолжением и развивает положений предыдущего плана. [1] По-прежнему, применение нормы закона о декларировании сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера и о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера супруги (супруга) и несовершеннолетних детей государственного служащего имеют дискуссионный характер. Вызывает множество вопросов на практике, поскольку нормативно-правовые акты по данному вопросу вступают в противоречия друг другу, а в некоторых случаях и вообще не регулируют отдельные вопросы предоставления сведений. Так, в литературе отмечается,

что механизм декларирования доходов членами семей служащего на сегодняшний день отсутствует [4].

При этом можно встретить мнение и о существенном ограничении права служащего и членов его семьи введением данной обязанности [4]. В связи с чем, необходимо четкое правовое регулирование данного вопроса. Статья 8 Федерального закона от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» устанавливает, что порядок представления сведений устанавливается федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации [5]. Для государственных гражданских служащих такой порядок установлен статьей 20 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [6].

Гражданин при поступлении на государственную службу, а также государственный служащий ежегодно не позднее 30 апреля года, следующего за отчетным, обязан представлять представителю нанимателя (работодателю) сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера. Указанные сведения представляются в порядке и по форме, которые установлены для представления сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера государственных гражданских служащих. Вместе с тем, предложение по контролю расходов и доходов служащих, несмотря на свою определенность, не имеет конкретного механизма реализации. Например, остались не урегулированными вопросы определения доходов семьи (обязанность супруга декларировать доходы, отграничение состава семьи от других родственников, иных гражданских правоотношений, понятия «семья»), позволяющие нивелировать как расходы, так и доходы служащих.

Вызывает вопросы и позиция об обращении имущества, приобретенного на неизвестные доходы, в собственность государства. Практика свидетельствует, что конфискация имущества затруднительна в исполнительном производстве. Это потребует разработки иных механизмов, определения понятия «неизвестные доходы» и процедуру их обращения в

доход государства. В противном случае намерения дальше деклараций не пройдут. Предполагаю, что решить этот вопрос в рамках гражданского и семейного законодательства не представляется реальным. Однако, очевидно, что данное положение вступает в противоречие с законом о противодействии коррупции, поскольку в данной статье не упоминаются супруги (супруга) и несовершеннолетние дети, сведения о доходах и имуществе которых также следует предоставлять.

В специальной литературе отмечается, что действующим законодательством не до конца определена процедура проверки поданных служащими сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера. Имеет ли право налоговый орган проводить камеральную проверку сведений, подаваемых служащим, и запрашивать необходимую для этого информацию. Соглашаясь с тем фактом, что налоговый орган не может проводить камеральную проверку подаваемых государственными служащими сведений о доходах, расходах, имуществе и обязательствах имущественного характера и требовать от него документы, подтверждающие информацию, указанную в сведениях, поскольку предоставляемые сведения не являются налоговой декларацией в том смысле, которой устанавливает Налоговый кодекс РФ, следует признать, что проверкой достоверности таких сведений занимаются, исключительно, органы и должностные лица, наделенные соответствующей компетенцией [3]. К сожалению, на практике правовые акты не устанавливают исчерпывающий порядок проверки достоверности сведений, представленных государственными служащими, а отдельные нормы носят отсылочный характер. Возникает еще один вопрос — какие способы используют должностные лица при проведении проверки, а именно каким образом и из каких источников они проверяют представленные им сведения, обладают ли они полномочиями по направлению соответствующих запросов о предоставлении информации органам и должностным лицам, имеющим такие сведения.

В юридической литературе подчеркивается, что устанавливая обязанность государственного или муниципального служащего по предоставлению сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера своего супруга (супруги), законодатель не предусмотрел право служащего на истребование указанной информации [3].

Сараев Н. В. для преодоления данного пробела предлагает внести норму, устанавливающую право государственного или муниципального служащего на обращение к представителю нанимателя (работодателю) с соответствующим заявлением об истребовании в компетентных органах сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера, которые сам служащий не имеет возможности получить, установив при этом обязанность органов и лиц, располагающих указанными сведениями, представлять их по запросу представителя нанимателя (работодателя) в порядке, предусмотренном п. 6 ст. 8 Закона о противодействии коррупции [3].

В целом, считая данное предложение вполне реальным, автор предлагает распространить такое положение о возможности запроса информации не только в отношении сведений о доходах и имуществе супругов, детей, но и других членов семьи. Несмотря на очевидность большинства нарушений, кадровые службы государственных органов бездействуют и не проводят проверки достоверности представленных чиновниками сведений.

Одним из основных принципов, на которых основывается противодействие коррупции в Российской Федерации, Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [5] называет принцип неотвратимости ответственности за совершение коррупционных правонарушений. В связи с этим, важнейшее значение приобретает вопрос о привлечении государственных служащих за не предоставление сведений о своих доходах, а также доходах членов своей семьи. Вместе с тем, сложности с привлечением к ответственности связаны с тем, что не всегда государственный служащий будет виноват в нарушении возложенной на него обязанности, например, в том случае, когда супруг отказывается предоставлять сведения. В

юридической литературе высказывается точка зрения, что получение служащим сведений в отношении своего супруга (супруги) и их достоверность возможны только при согласии супруга [3]. В то же время, по мнению автора, следовало распространить указанную обязанность по предоставлению сведений и в отношении доходов и имущества и совершеннолетних детей государственного служащего.

В отношении же лиц, уже состоящих на государственной службе, в случае нарушения ими обязанности по предоставлению указанных сведений предусмотрено освобождение государственного служащего от замещаемой должности либо привлечение его к иным видам дисциплинарной ответственности в соответствии с законодательством Российской Федерации. По мнению Чаннова С. Е., здесь имеет место смешение двух различных правовых институтов: ограничений, связанных с государственной или муниципальной службой, и дисциплинарного проступка. Меры дисциплинарного взыскания применяются за совершение дисциплинарного проступка, под которым понимается неисполнение или ненадлежащее исполнение гражданским служащим по его вине возложенных на него должностных обязанностей [7]. При этом согласно действующему законодательству, применение мер дисциплинарного взыскания является правом, но, ни в коем случае не обязанностью представителя нанимателя (работодателя), что никак не может являться оправданным с точки зрения цели противодействия коррупционным правонарушениям [2]. По мнению Чаннова С. Е. [7] и Преснякова М. В. [2], необходимо внести изменения в Закон о противодействии коррупции и указать, что неисполнение обязанности предоставления сведений о доходах, имуществе или обязательствах имущественного характера является несоблюдением ограничений, связанных с государственной или муниципальной службой, и влечет увольнение с государственной и муниципальной службы.

Таким образом, непредоставление сведений или предоставление не достоверных сведений государственным служащим должно повлечь в

обязательном порядке увольнение с государственной службы, либо отказа в занятии должности государственной службы в случае если лицо поступает на такую должность.

Список литературы:

1. Национальный план противодействия коррупции на 2012—2013 годы, утв. 13 марта 2013 года — [электронный ресурс] — Режим доступа. - URL: http://www.kremlin.ru/acts.
2. Пресняков М. В. Конституционная концепция принципа справедливости / под ред. Комковой Г. Н.. М.: ДМК Пресс, 2009. 384 с.
3. Сараев Н. В. О некоторых вопросах применения законодательства России о противодействии коррупции // Административное и муниципальное право. 2010. № 6. С. 76—79.
4. Стрельников К. А. Вопросы реализации Федерального закона "О противодействии коррупции" // Юридический мир. 2009. № 3.
5. Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Собрание законодательства РФ 2008. № 52 (ч. 1). Ст. 6228.
6. Федеральный закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3215
7. Чаннов С. Е. Предоставление сведений о доходах государственных и муниципальных служащих и членов их семей как антикоррупционный механизм // Российская юстиция. 2009. № 4.

ПРИНЦИП ДОБРОСОВЕСТНОСТИ В РОССИЙСКОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

Аветисян Мелик Размикович
студент 2 курса, Юридический Институт ТГУ, г. Томск
E-mail: melave92@yandex.ru

Зезекало Александр Юрьевич
научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент, ЮИ ТГУ, г. Томск

В современном обществе понятие «добросовестность» имеет широкое применение. Данное словосочетание используется как в обыденной жизни человека для оценки его поведения в обществе, так и в юриспруденции для оценки поведения субъекта гражданского оборота. Добросовестность, «будучи продуктом правового принципа формального равенства и соразмерности в отношениях обмена, отражает необходимое соучастие субъекта правового общения в формировании и поддержании правовых установок и принципов» [7], поэтому ее предлагается закрепить в ГК как один из принципов гражданского права. В наиболее общем смысле добрая совесть выражает, видимо, исходную позицию лица, уважающего своего контрагента, видящего в нем равного себе и этим актом признания и приравнивания постоянно воспроизводящего право на элементарном и тем самым на всеобщем уровне [11].

Принцип права, являясь идейной основой всей системы, руководящим началом, представляет собой генеральный уровень императивов для всех ее элементов. Практическая значимость принципов права состоит в способности выступать критерием надлежащей и ненадлежащей реализации прав и исполнения обязанностей. Они, помимо всего прочего, способны разрешить возникающие в процессе реализации коллизии норм. Данные начала служат ориентиром в осуществлении прав и обязанностей для всех субъектов правоотношений.

В действующем Гражданском кодексе РФ, среди прочих, упоминается принцип добросовестности в отношениях субъектов. Из текста п. 2 ст. 6 ГК РФ

следует, что законодатель приравнивает требования добросовестности, разумности и справедливости к общим началам и смыслу гражданского законодательства, что, по сути, означает ожидание правопорядком проявления этих качеств каждым субъектом любого гражданского правоотношения. Однако ст. 6 сформулирована так, что применить рассматриваемый принцип практически невозможно: к требованию добросовестности можно прибегать, только лишь если отношения сторон прямо не урегулированы законом, и только лишь если к ним не могут быть применена аналогия закона. И совершенно не случайно Концепция развития гражданского законодательства РФ, а вслед за ней и проект Федерального закона N 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ» предполагают значительно усилить роль названного принципа, сделать его реально действующим для российского права, как это многие десятилетия существует в большинстве зарубежных правопорядков.

В соответствии с указанным законопроектом, ст. 1 части первой ГК РФ дополнена следующими нормами: п. 4 «При установлении, осуществлении и защите гражданских прав и при исполнении гражданских обязанностей участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно» и п. 5: «Никто не вправе извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения». Исключительная важность этих новелл в том, что впервые законодательно будет прямо закреплен принцип добросовестности — моральный по своей сущности. Но близость категории добросовестности к морально-нравственным нормам не означает ее идентичности последним. Хотя она и имеет, подобно моральным нормам, этическую составляющую, но при этом снабжена, в отличие от последних, вполне конкретным прагматичным содержанием, чрезвычайно важным для устойчивости гражданского оборота.

Добросовестность можно охарактеризовать как стремление участника гражданского оборота максимально исключать возможность нарушения его поведением субъективных прав и законных интересов других лиц,

осуществлять свои права в строгом соответствии с их объемом и назначением. Добросовестность предписывается участникам оборота и предполагается, пока не доказано обратное. Добросовестность участников гражданского оборота означает, что злоупотребление субъективным правом в ущерб другим участникам оборота влечет за собой, во-первых, отказ в защите этого права, а во-вторых, применение мер гражданско-правовой ответственности. Введение этого принципа, по сути, попытка законодателя абстрагироваться от принципов чистой выгоды. Иными словами, обязанность по сотрудничеству межу сторонами состоит не в том, чтобы, отказавшись из чистого альтруизма от собственных выгод, заботиться о выгодах другого, но в том, чтобы стремиться не столько к достижению своих личных выгод, сколько к общей и поэтому общеполезной цели.

Сам термин «добросовестность» образовался в результате слияния слов «добрая» и «совесть». По мнению И. Б. Новицкого, «добрая совесть по этимологическому смыслу таит в себе такие элементы, как: знание о другом, о его интересах; знание, связанное с известным доброжелательством; элемент доверия, уверенность, что нравственные основы оборота принимаются во внимание, что от них исходит каждый в своем поведении» [11]. Г. Н. Амфитеатров рассматривал добросовестность как извинительное заблуждение (незнание, неведение фактов), а суть ее видел в определении необходимой степени осмотрительности участника гражданского оборота [5]. Согласно толковому словарю С. Н. Ожегова «добросовестный» — честно, старательно выполняющий свои обязанности, обязательства [12, с. 169]. Однако, в любом случае, само понятие добросовестности носит оценочный характер и опирается на соблюдение любым субъектом обыденной жизни, гражданского оборота норм права, морали, нравственных ценностей, на положительное поведение субъекта. При этом наличие в поведении субъекта гражданского правоотношения умышленного злоупотребления правом с причинением вреда другой стороне и с целью извлечения собственной выгоды, свидетельствует о его недобросовестности.

История существования требования добросовестности при осуществлении прав в российском гражданском праве невелика. Впервые подобное требование было введено в отечественное законодательство Основами гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г. (ст. 5). Раннее советское гражданское право использовало термин «добропорядочность» (ГК РСФСР 1922 г.). В ГК РСФСР 1964 г. говорилось только о добросовестном приобретателе (ст. 152) и недобросовестном владельце (ст. 155) [9].

Думается, слабая роль в ныне действующей редакции ГК РФ добросовестности как общего принципа гражданского права объясняется общественным и экономическим строем, существовавшим в момент принятия первой части ГК РФ, преследованием законодателем целей формирования и развития капиталистического общества, рыночных отношений, либеральной экономики. «Слабый» принцип добросовестности в совокупности со ст. 431 ГК РФ, устанавливающей буквальное толкование договора, ведет к тому, что даже в случае соответствия положений договора императивным нормам ГК РФ в самом договоре могут быть закреплены явно невыгодные условия для одной из сторон. Возникает проблема защиты одной из сторон от недобросовестной другой стороны по договору. В качестве примера можно привести наиболее актуальные в последнее время гражданские дела по искам о признании недействительными кредитных соглашений в части оплаты комиссионных сборов за открытие и обслуживание счетов. Ряд банков действует недобросовестно по отношению к своим клиентам, включая в кредитный договор обязательное условие при выдаче кредита — уплата подобного рода комиссионных платежей. Поэтому введение в гражданское законодательство принципа добросовестности в качестве одного из наиболее общих и важных начал представляется исключительно своевременным и справедливым.

Кроме того, многочисленные, в том числе серьезные, экономические правонарушения на стадии становления рыночной экономики, часто совершающиеся под прикрытием норм гражданского права, выявили недостаточную для новых условий завершенность в законе ряда классических

гражданско-правовых институтов, таких, как недействительность сделок, создание, реорганизация и ликвидация юридических лиц, законные проценты, уступка требований и перевод долга, залог и др. Рассматриваемые изменения ГК РФ позволят соответствующим образом конкретизировать более частные положения: о формах злоупотребления правом, многих норм о недействительности сделок, введения института преддоговорной ответственности по известной конструкции Р. Иеринга «culpa in contrahendo», позволяющей правопорядку вмешиваться в отношения сторон еще на стадии формирования договора и согласования его условий. Этот подход требует от сторон в большей степени ориентироваться на конечный общий результат переговоров — договор, чем на собственные интересы в этих переговорах. Общая цель сторон, начавших переговоры, признается с этой точки зрения более важной, чем индивидуальные интересы каждой из сторон. Такой подход соответствует развитым зарубежным правопорядкам.

Что особо важно, в законопроекте определены сферы действия принципа добросовестности: установление прав и обязанностей, приобретение прав и обязанностей, осуществление прав и исполнение обязанностей, защита прав. Однако законопроект не дает определения рассматриваемого принципа. Сложность состоит в установлении четкого содержания и границ данного понятия, поскольку добросовестность относится к числу оценочных категорий, включает в себя элемент субъективного восприятия (оценки) того или иного действия (бездействия). Думается, в ходе правоприменения будут сформированы устойчивые представления об имманентности принципа добросовестности тем или иным фактическим и (или) юридически значимым действиям. Основная роль в определении содержания гражданско-правовых норм с оценочными понятиями и соответственно степени должного поведения субъектов отводится суду. Суд оценивает правильность определения субъектом содержания оценочного понятия через совершенные действия. Участникам гражданских правоотношений заранее неизвестно, когда лицо будет считаться недобросовестным. Неопределенность оценочных понятий и в связи с этим

возможность неоднозначного их толкования и конкретизации при правоприменительном процессе вызывают острую необходимость установления тех критериев, которыми может и должен руководствоваться суд при оценке правильности тех или иных действий лица. Однако же новая редакция ст. 1 ГК РФ открывает широкий простор для судебного толкования термина «добросовестность» участника гражданского правоотношения. Чрезмерно широкое его понимание может приводить к опасным последствиям в виде ограничения какой-либо конкуренции среди хозяйствующих субъектов. В целях искоренения случаев явной несправедливости в гражданских правоотношениях потребуется осторожное применение в судебной практике новелл ГК РФ, касающихся принципа добросовестности. В ст. 10 ГК РФ в редакции законопроекта № 47538 устанавливается, что добросовестность участников гражданских правоотношений презюмируется. Это должно ограничить широкое понимание добросовестного поведения в смысле ст. 1 ГК РФ в новой редакции.

Итак, подобное совершенствование действующего гражданского законодательства в условиях современной экономической обстановки крайне необходимо. Следует полностью согласиться с мнением С. Сарбаша, который отмечал, что требование добросовестного поведения необходимо там и тогда, где и когда позитивное право упустило урегулировать должное поведение [14]. Законодатель объективно не в состоянии предвидеть и регламентировать все возможные случаи поведения сторон, с тем чтобы установить необходимое справедливое регулирование для каждого такого случая. Общее требование добросовестного поведения дает юридический инструментарий правоприменителю, который, обнаружив несправедливость в конкретном казусе, при отсутствии конкретной нормы для его разрешения может обратиться к генеральному положению.

По мнению М. М. Агаркова, «начало доброй совести, введенное в надлежащие рамки, означает не что иное, как честность в отношениях между людьми. Оно означает, что каждый должен оправдать то доверие, без которого

невозможно совершение гражданских сделок... Начало доброй совести означает борьбу с прямым или косвенным обманом, с использованием чужого заблуждения или непонимания...» [1, с. 375—376]. Думается, именно умелый симбиоз правовых норм с категориями неправовыми — скорее моральными, а потому оценочными — совершенно правильно выбранное направление развития российской цивилистики.

Список литературы:

1. Агарков М. М. Проблема злоупотребления правом в советском гражданском праве // Избранные труды по гражданскому праву: В 2 т. М., 2002. Т. 2.
2. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Общие положения. 3-е изд., стереотипное. М.: Статут, 2001. Кн. 1. 848 с.
3. Вавилин Е. В. Концепция развития российского гражданского законодательства: основные направления // Гражданское право. 2010. N 1. С. 3—5.
4. Витрянский В. В., Суханов Е. А. Основные проблемы частного права. Сборник статей к юбилею доктора юридических наук, профессора Александра Львовича Маковского / отв. ред. В. В. Витрянский, Е. А. Суханов. М.: Статут, 2010. 575 с.
5. Вороной В. Добросовестность как гражданско-правовая категория // Законодательство. 2002. N 6. С. 29.
6. Гребенкина И. А. Принцип добросовестности в российском гражданском праве // Бюллетень нотариальной практики. 2011. N 2. С. 15—17.
7. Дождев Д. В. Добросовестность (bona fides) как правовой принцип // Политико-правовые ценности: история и современность / Под ред. В. С. Нерсесянца. М., 2000
8. Ермолова О. Н., Мотыван Е. А. Общие положения о договорах в проекте Гражданского кодекса Российской Федерации // Гражданское право. 2011. N 1. С. 43—47.
9. Краснова С. А. Определение понятия «добросовестность» в российском гражданском праве // Журнал российского права. 2003. N 3. С. 34.
10. Лукьяненко М. Ф. Оценочные понятия гражданского права: разумность, добросовестность, существенность. М.: Статут, 2010. 423 с.
11. Новицкий И. Б. Принцип доброй совести в проекте обязательственного права // Вестник гражданского права. 2006. N 1.
12. Ожегов С. Н. Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 1999.
13. Садиков О. Н. Убытки в гражданском праве Российской Федерации. М.: Статут, 2009. 221 с.

14. Сарбаш С. Исполнение обязательств // Хозяйство и право. 2009. N 3. С. 26.
15. Скловский К. И. Собственность в гражданском праве. 5-е изд., перераб. М.: Статут, 2010. 893 с.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПЕРЕДАЧИ ПРАВ НА ТЕЛЕТРАНСЛЯЦИЮ СПОРТИВНОГО СОРЕВНОВАНИЯ

Ахметзянова Ильнара Фаилевна
студент 2 курса, юридического факультета К(П)ФУ, г. Казань
E-mail: alyalik@list.ru

Рафикова Энжэ Наилевна
студент 2 курса, юридического факультета К(П)ФУ, г. Казань
E-mail: rafikovaenzhe@mail.ru

Ягфарова Гузалия Габтулхаковна
студент 2 курса, юридического факультета К(П)ФУ, г. Казань
E-mail: gyzalia_92@mail.ru
Ситдикова Роза Иосифовна

научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент кафедры гражданского и предпринимательского права К(П)ФУ, г. Казань

Всё мировое сообщество находится в ожидании крупных спортивных мероприятий, имеющих международное значение. Некоторые из них пройдут и в нашей стране: XXVII Всемирная Летняя Универсиада в 2013 году в г. Казань, Зимние Олимпийские игры 2014 в г. Сочи, в 2018 году Россия принимает чемпионат мира по футболу. Данные мероприятия всегда привлекали огромное количество, как непосредственных зрителей, так и наблюдающих за событиями с «голубых» экранов. Не станут исключением и предстоящие события. Зрители и не подозревают, что для освещения любимых ими событий требуется совершение огромного числа организационных действий. Одним из способов освещения этих мероприятий является трансляция, которую осуществляют организации эфирного и кабельного вещания. Если комплексным исследованием отдельных видов творческой деятельности занимается немалое количество ученых, то некоторые вопросы изучены недостаточно глубоко.

Одной из таких сфер является освещение спортивных мероприятий посредством трансляций.

Законодатели разных стран довольно строго регулируют данную сферу в силу того, что она является одной из особо прибыльных статьей дохода государства, и любой пробел в законодательстве, регулирующем эту сферу, приведет к потере огромного потока средств. В 2001 году решением МОК была создана структура под названием Olympic Broadcasting Services: в ее задачи входит производство международного радио- и телевизионного сигнала и предоставление этого сигнала всем вещательным организациям, приобретшим телевизионные или радиовещательные права. OBS выполняла роль хостингового вещателя на Играх 2008, 2010 годов и будет выполнять эту роль на Играх 2012 года в Лондоне. В соответствии с правилами, установленными для OBS, международный сигнал должен быть беспристрастным и всеобщим: нельзя фокусировать внимание на отдельном спортсмене или команде. Для национализации сигнала отдельные национальные телекомпании покупают права на международный сигнал и затем дополняют его собственным. OBS в этом случае работает в качестве посредника между национальными вещателями и оргкомитетом Игр, а также выполняет заявки национальных вещателей на установку собственных камер, производство сигнала и так далее.

Данная практика только начинает развиваться в России и проблемы, касающиеся осуществления трансляции могут в скором времени появиться. Опираясь на зарубежный опыт, необходимо сформулировать пути решения возможных проблем, для предотвращения их негативных последствий в экономической сфере государства.

В Федеральном законе «О связи» содержится понятие трансляции обязательных общедоступных телеканалов и (или) радиоканалов как прием и доставка до пользовательского оборудования (оконечного оборудования) сигнала, посредством которого осуществляется распространение телеканалов и (или) радиоканалов, или прием и передача в эфир данного сигнала [6, ст. 2, п. 28.2]. Через данное определение по аналогии, возможно

определить понятие трансляции спортивных мероприятий. Но ввиду специфичности последнего явления, различий в правовой природе и способу регулирования мы не можем пользоваться им при освещении данной темы.

Российский законодатель не дает определения трансляции спортивных мероприятий, несмотря на фактическое существование данного явления, что порождает ряд вопросов в связи с использованием данного термина в некоторых нормативно-правовых актах. Не совсем ясен и характер полномочий организаторов физкультурных и (или) спортивных мероприятий и характер прав, возникающих у организаций кабельного или эфирного вещания.

Однако следует отметить, что понятие «трансляция» упоминается в пункте 4 статье 20 Федерального Закона «О физической культуре и спорте в Российской Федерации»: где говорится, что «организаторам спортивных мероприятий принадлежат исключительные права на их освещение посредством трансляции изображения и звука любыми способами, с помощью любых технологий, а также посредством осуществления записи указанной трансляции или фотосъемки мероприятий». В этой же статье предусматривается, что третьи лица могут освещать спортивные мероприятия только на основании разрешения или соглашений в письменной форме о приобретении третьими лицами этих прав у организаторов этих мероприятий.

Третьими лицами в возникающих отношениях являются организации эфирного или кабельного вещания. Согласно статье 1329 Гражданского Кодекса Российской Федерации под такой организацией признается юридическое лицо, осуществляющее сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (совокупности звуков и (или) изображений или их отображений).

Эти организации обладают смежными правами на сообщение в эфир радио- и телепередач. Как известно, смежные права вытекают из произведения, охраняемого авторским правом. Однако российский законодатель не определяет обладателя авторских прав на трансляцию спортивного мероприятия. В связи с этим считаем, что наделение организаций кабельного и

эфирного вещания смежными правами не имеет под собой юридического основания. Возникает необходимость определить автора трансляций спортивных мероприятий.

Как уже было отмечено, трансляция — это явление, получившее широкое распространение в мире. В процессе телетрансляции спортивных мероприятий возникают особые правоотношения.

В теории права в состав правоотношения входят следующие элементы: субъект, объект, субъективные права и юридические обязанности. Относительно телетрансляции в национальном законодательстве закреплены субъекты правоотношений. Это организаторы спортивных мероприятий [8, ст. 20, п. 4] и организации кабельного и эфирного вещания [2, ст. 1330]. Данные субъекты наделены в законодательном порядке правами и обязанностями: «организаторам спортивных мероприятий принадлежат исключительные права на их освещение посредством трансляции...» Что касается организаций кабельного и эфирного вещания, то правовое регулирование их положения закрепляется в главе 71 Гражданского Кодекса Российской Федерации, которая носит название «Права, смежные с авторскими», соответственно они наделяются смежными правами, к которым относится исключительное право, а в случаях, предусмотренных в Гражданском Кодексе Российской Федерации, также личные неимущественные права. Но, наделив данных субъектов указанными выше правами, законодатель не указал на одно из важнейших составляющих правоотношения — объект этих прав. Объект — это, то, на что направлены субъективные права и юридические обязанности участников правоотношения. В рассматриваемой ситуации объектом явно является телетрансляция, но законодатель не раскрывает смысла данного понятия.

В науке обозначается данная проблема, и предлагаются пути её решения. В частности, Башлыков Е. А. в своей статье о правовом статусе трансляций спортивных мероприятий предлагает закрепить в Федеральном Законе «О

физической культуре и спорте» определение трансляции следующего содержания:

«Трансляция — это формирование аудио — и/или видеосигнала с мероприятия (спортивного соревнования), его запись или передача в эфир или по кабелю в целях его распространения для всеобщего сведения, осуществляемые в режиме реального времени (в прямом эфире), или с задержкой, или в записи наземными передатчиками, со спутника или по кабелю в форме теле- и радиопрограмм, принимаемых населением, а также через всемирную сеть Интернет или по каналам мобильной связи».

Кроме того, он предлагает закрепить право на трансляцию, то есть «право на формирование аудио — и/или видеосигнала с мероприятия (спортивного соревнования), его запись или передачу в эфир в целях его распространения для всеобщего сведения, осуществляемые в режиме реального времени (в прямом эфире), или с задержкой, или в записи наземными передатчиками, со спутника или по кабелю в форме теле- и радиопрограмм, принимаемых населением, а также через всемирную сеть Интернет или по каналам мобильной связи» [1, с. 50—51].

Несколько иное понятие трансляции закреплено и в международном законодательстве. Так, в статье 2 Европейской конвенции о трансграничном телевидении от 5 мая 1989 года «трансляция» означает первоначальную передачу, осуществляемую наземным передатчиком, по кабельному телевидению или со спутника любого вида в закодированной или незакодированной форме телевизионных программ, принимаемых населением. В нее не входит связь, осуществляемая в индивидуальном порядке [4].

В 2006 году наша страна подписала эту конвенцию. Принимая решение, Министерство культуры высказало свою позицию: «В российском обществе существует острая необходимость в тех минимальных стандартах телетрансляции, которые установлены в Конвенции».

Если ввести понятие трансляции на законодательном уровне, то возникнет вопрос, какая правовая охрана будет ей предоставлена. Этот вопрос до сих пор остается нерешенным.

Законодательство некоторых стран относит передачи эфирного и кабельного вещания так же как звукозаписи и фонограммы к произведениям, охраняемым системой копирайта (часть авторского права), составляющих особую категорию отличных от иных произведений литературы и искусства. Например, в США футбольный матч, снимающийся на пленку, относится к аудиовизуальному произведению, поскольку считается, что запись обладает достаточным элементом творчества для того, чтобы относиться к произведению.

Во Франции по Закону об охране литературной и художественной собственности трансляции предоставляется защита авторским правом [9, ст. 32].

Однако во многих странах законы предусматривают, что определяющим фактором является игра, и запись не обладает элементом творчества в степени, достаточной для того, чтобы подпадать под охрану. Оператор просто следует за действием, разворачивающимся на поле, он может мастерски использовать камеру, однако он не художник. В странах романо-германской традиции проводится четкое различие между передачей как организационно-технической деятельностью, в отношении которой вещательные организации пользуются смежными правами, и содержанием передач, использование которого регулируется другими правовыми нормами [3].

Для стран Европейского Сообщества действует Директива Совета Европейского Сообщества от 27 сентября 1993 года о согласовании ряда правил, касающихся охраны авторского права и смежных прав в сфере спутникового вещания и кабельной ретрансляции. В статье 2 «Право на вещание» предусматривается, что страны-участницы Европейского Союза в соответствии с положениями, содержащимися во II главе, устанавливают

исключительное право автора по предоставлению разрешения на общедоступное спутниковое вещание охраняемых авторским правом программ [7].

Нельзя не отметить еще одну проблему, касающуюся непосредственно охраны предоставляемых исключительных прав, — отсутствие определенного вида договора, который бы регулировал отношения между организаторами спортивных мероприятий и организациями вещания. Довольно часто заключают договор возмездного оказания услуг, в содержании которого регламентируется доступ сотрудников и оборудования организации эфирного или кабельного вещания на территорию спортивного сооружения (как правило, арендуемого или находящегося в собственности спортивной организации), установку и наладку оборудования, трансляцию спортивного мероприятия, демонтаж и вывоз оборудования. Такой договор заключается по аналогии закона.

Но для предоставления наиболее полной охраны следовало бы использовать лицензионный договор. Согласно статье 1235 Гражданского Кодекса Российской Федерации по лицензионному договору одна сторона-обладатель исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности предоставляет или обязуется предоставить другой стороне право использования такого результата в предусмотренных договором пределах. Назвать договор о передаче прав на освещение спортивных мероприятий лицензионным мешает то обстоятельство, что само право на освещение спортивного мероприятия гражданским законодательством не отнесено к правам на результат интеллектуальной деятельности [5, с. 19].

Резюмируя всё вышесказанное, предлагаем возможное решение обозначенных проблем.

Во-первых, закрепить в законодательстве понятие трансляции.

Во-вторых, считаем необходимым законодательно определить обладателя авторского права на трансляцию спортивных мероприятий, в связи с этим дополнить содержание статьи 20 Федерального Закона «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» следующим положением: «организатор

физкультурных мероприятий и (или) спортивных мероприятий в случае передачи им его исключительных прав на освещение физкультурных мероприятий и (или) спортивных мероприятий третьим лицам обладает авторским правом на трансляцию физкультурных мероприятий и (или) спортивных мероприятий».

Автоматически будет предоставлена возможность заключения лицензионного договора между организатором мероприятия и организациями кабельного и эфирного вещания.

Список литературы:

1. Башлыков Е. А. Правовое обеспечение передачи прав на трансляции спортивных соревнований // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. — 2008. — № 6. — С. 45—51.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая от 18 дек. 2006 г. № 230-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 24 нояб. 2006 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации8 дек. 2006 г.: ввод. Федер. законом Рос. Федерации от 18 дек. 2006 г. № 231-ФЗ // Парламент. газ. — 2006. — 21 дек. ; Рос. газ. — 2006. — 22 дек. ; Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2006. — № 52, ч. 1, ст. 5496. — С. 14803—14949.
3. Дистанционный курс обучения DL-101 «Основы интеллектуальной собственности» Всемирной организации интеллектуальной собственности на сайте URL: http://www.wipo.int (дата обращения: 11.04.2012)
4. Европейская конвенция о трансграничном телевидении от 5 мая 1989 года. (с изм. от 1 марта 2002 года) URL: http://conventions.coe.int/treaty/rus/Treaties/Html/132.htm (дата обращения: 11.04.2012)
5. Зайцев Ю. В. Право на освещение спортивных мероприятий в Российской Федерации // Спорт: экономика, управление, право. — 2010. — № 4. — С. 17—19.
6. О связи: федер. закон Рос. Федерации от 07 июля 2003 г. № 126-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 18 июня 2003 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 25 июня 2003 года (с изм. и доп. от 08.12.2011) // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2003. — 14 июля. — № 28. — ст. 2895.
7. О согласовании ряда правил, касающихся охраны авторского права и смежных прав в сфере спутникового вещания и кабельной ретрансляции: Директива Совета Европейского Сообщества от 27 сентября 1993 г.

(93/83/ЕЭС) URL: http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/int_sobst/int2.htm (дата обращения: 11.04.2012)
8. О физической культуре и спорте в Российской Федерации: федер. Закон Рос. Федерации от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ (в ред. федер. Закона № 329-ФЗ от 6 дек. 2011 г.) : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 16 нояб. 2007 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 23 нояб. 2007 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2007 г. — 10 дек. — № 50. — ст. 6242
9. Об охране литературной и художественной собственности: закон Франции от 18 сентября 1995 г. № 94-036. URL: http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=186144

ПРОБЛЕМЫ УСЫНОВЛЕНИЯ В РОССИИ

Бадмаева Айса Леонидовна
студентка 4 курса, кафедра гражданского права и процесса ФГБОУ ВПО КалмГУ, г. Элиста
E-mail: badmaeva_1712@mail.ru

Аштаева Саглар Сергевна
научный руководитель, ассистент, ФГБОУ ВПО КалмГУ, г. Элиста
E-mail: ashtaeva.s@rambler.ru

Проблема усыновления является одной из самых актуальных в России. В соответствии с признанными международными нормами в нашей стране гарантируется защита и забота, необходимая для благополучия детей.

Семейный кодекс предусматривает несколько форм принятия детей на воспитание в семью: усыновление, опека и попечительство, приемная семья. Но особо развитой и актуальной формой является усыновление. Существует такое мнение, что наиболее предпочтительной формой должна являться опека и попечительство, поскольку при такой форме приятия ребенка в семью можно установить контроль за опекуном или попечителем, а разрешить усыновлять только детей или родственников супруга. Это мнение представляется неправильным, поскольку институт усыновления всегда был востребован и актуален. Институт усыновления является реализацией права ребенка жить и воспитываться в семье. Семья помогает ребенку сформировать правильное

мировоззрение гармоничное развитие. Институт усыновления существует в Росси с 1918 года, в 60-х годах государство стало относиться к усыновлению отрицательно, считалось, что ребенок должен учиться жить в коллективе. Со временем такие идеи ушли в прошлое и все снова обратили внимание на такую форму принятия детей в семью, как усыновление [1, стр. 509].

Усыновление в России согласно законодательству производится судом по заявлению лиц, желающих усыновить ребенка. Это положение коренным образом изменило правила усыновления по сравнению с ранее действовавшим Кодексом о браке и семье 1969 г., по которому устанавливался административный порядок усыновления. Данное нововведение связывалось тем, что суд является независимым и незаинтересованным в исходе дела органом, он выявляет злоупотребления со стороны кандидатов в усыновители, органов опеки и попечительства.

С принятием нового семейного законодательства перечень требований, предъявляемых к кандидатам в усыновители, по сравнению с ранее действовавшим законодательством конкретизируется и ужесточается. Речь идет о том, что будущий усыновитель должен отвечать высоким требованиям личностного и нравственного порядка, а также требованиям социально-экономического характера. Практика показывает, что в большинстве случаев отсутствие жилого помещения, минимального дохода является основанием для отказа в постановке на учет лиц в качестве кандидатов на усыновление. Данные меры обусловлены тем, что государство старается обеспечить соблюдение интересов ребенка. Но и в то же время, учитывая некоторые серьезные требования, предъявляемые к будущим усыновителям, можно сделать вывод, что выполнение таких требований под силу не каждому кандидату в усыновители. Так, согласно ст. 127 Семейного кодекса, усыновитель или семья усыновителей должны иметь доход, обеспечивающий усыновленному ребенку прожиточный минимум, установленный в субъекте РФ, на территории которого проживают усыновители [11]. Но для каждого субъекта РФ устанавливается свой прожиточный минимум, соответственно и для кандидатов в усыновители.

Но есть и такие граждане, которые не могут предоставить сведения о своих доходах, поскольку выплату им в не в денежной форме, некоторые имеют непостоянный заработок.

Соответственно необходимо повысить шансы на усыновление тех граждан, доходом которых является прибыль по ценным бумагам и предпринимательства.

Вновь обратившись к практике, можно заметить, что судья при вынесении решения об усыновлении ребенка, исходит из интересов ребенка, не ориентируясь на формальные ограничения, касающиеся дохода. Но это не означает, что кандидаты на усыновление необязательно должны иметь прожиточный минимум.

Также суд вправе при вынесении решения об усыновлении ребенка отступить от положения, касающегося наличия жилого помещения, отвечающего санитарным и техническим требованием, учитывая интересы усыновляемого ребенка. Но вновь встает вопрос о том, что кандидат на усыновление ребенка может иметь жилищное помещение, не отвечающее санитарным и технически требованиям. Ведь проверка органами опеки и попечительства осуществляется формально, в виде оценки жилого помещения в целом. Отступление от положений жилищного законодательства это право суда, а не обязанность. Вынося решение об усыновлении судья должен быть уверен, что, несмотря на некоторое несоответствие положений жилищного законодательства, будут учтены права и интересы усыновляемого ребенка. Кроме того, некоторые граждане могут быть зарегистрированы в одном месте, а проживать в другом, также могут обладать достаточными средствами на содержание ребенка, но проживать в арендованном жилище. Другими словами, перед кандидатами в усыновители образуется определенный барьер на пути к усыновлению [9, стр. 60]. Поэтому отступление от некоторых положений, установленных законом, особенно важны, поскольку это дает возможность судьям отступить от таких положений, если это отвечает интересам ребенка, к примеру, привязанность ребенка к усыновителю, высокие нравственные и

моральные качества усыновителя и т.д. Высокий материальный доход не должен превалировать над моральными, личностными качествами усыновителя. Прежде всего, суд должен ориентироваться на желание усыновителя принять ребенка в семью, воспитать и обеспечить благоприятную обстановку для его воспитания, в этом выражается социальная значимость института усыновления.

Следующей немаловажной проблемой в усыновлении является то, что лица, не состоящие в браке не могут усыновить одного и того же ребенка. Но в то же время многие граждане, желающие усыновить ребенка состоят в так называемом гражданском браке, т.е проживают совместно, но без регистрации и это не означает, что их отношения носят временный характер.

Также согласно Семейному Кодексу, не могут быть усыновителями супруги, один из которых является недееспособным. Но нельзя не принимать во внимание, что недееспособный супруг может находиться в лечебном учреждении и не иметь контакта с ребенком.

Одним из важнейших условий усыновления является согласие родителей ребенка, при получении которого возникают проблемы, связанные с тем, что сложно выявить местонахождение родителей. Поскольку нередки случаи, когда детей оставляют на улице, родильном доме и т.п. В таком случае усыновить такого ребенка можно не ранее чем через полгода после обнаружения ребенка [2, стр. 22].

Все оговоренные положения освещают проблемы, которые чаще всего возникают при усыновлении. Представляется, что в процессе модернизации семейного законодательства будут обеспечены дополнительные гарантии при осуществлении прав и законных интересов усыновленных детей, будет уменьшен рост злоупотреблений в данной сфере.

Все вышеуказанные ограничения и условия необходимы для защиты интересов детей. Ограничения важны, потому что в результате усыновления устанавливается прочная семейная, моральная, правовая связь между усыновителем и усыновленным ребенком. Усыновители, родственники

усыновителей приравниваются к родственникам по происхождению, поэтому у них появляются права и обязанности, регулирующиеся различными отраслями права: трудового, жилищного, гражданского, уголовного. Иными словами, отличий перед законом и обществом биологического родства и установления нет.

Проблемы в области усыновления еще неоднократно будут обсуждаться государством и гражданами. Пока что можно предложить социальные, материальные стимулы для принятия решения супругами стать усыновителями. Но прежде всего для укрепления института усыновления необходима моральная поддержка со стороны общества.

Список литературы:

10. Антокольская М. В. Семейное право: Учебник. — М., 2002. — 509 с.
11. Арутюнян Г. В. Правовое регулирование усыновления в РФ // Гражданин и право. — 2002. — № 3. — С. 21—23.
12. Беспалов Ю. Ф. Защита гражданских и семейных прав ребенка в РФ. — М., 2004. — 497 с
13. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. — № 32.
14. Загоровский А. И. Курс семейного права. — М., 2003. — 410 с
15. Кодекс о браке и семье РСФСР от 30 июля 1969 г. (в ред. на 22 декабря 1994 г.) // Ведомости Верховного Совета РСФСР. — 1969. — № 32.
16. Конституция Российской Федерации. Принята на всенародном референдуме 12 декабря 1993 г.
17. Королев Ю. А. Усыновление — проблемы, решенные и нерешенные // Адвокат. — 1998. — № 2. — С. 11—17
18. Летова Н. В. Проблема усыновления теория и практика// Государство и право. — 2006. — № 11. —с. 50—61.
19. Нечаева А. М. Семейное право: Курс лекций. — М., 2001. — 60
20. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 1 января 1996 г. № 1.

ВЗГЛЯДЫ ПОСОШКОВА И. Т. НА НАЦИОНАЛЬНОЕ ДОСТОЯНИЕ РОССИИ

Бибаров-Государев Антон Петрович
студент 5 курса ТГУ им. Державина Г. Р. г. Тамбов
E-mail: gravbibarov@pisem.net

Захаров Александр Вячеславович
научный руководитель канд. юрид. наук, доцент
ТГУ им. Державина Г. Р., г. Тамбов
E-mail: zawtmb@yandex.ru

Рассуждая о национальном богатстве и национальном достоянии России, следует иметь в виду, насколько экономическая теория во многом соотносится с юридической, особенно в части правового регулирования экономики государства. Однако необходимость правильных расчетов, качественного планирования, разработок смет и решения сложнейших математических задач, усложненных законами экономики, представляет собой удел экономистов, бухгалтеров и финансистов. Нас национальное достояние интересует как нечто гораздо большее, а именно как блага, имеющие цену не только из-за чисто материального содержания, но и духовной ценности, идеальной стороны предмета. По сути, национальное достояние, в целях нашего исследования, это есть принадлежащая народу универсальная совокупность определенных неотчуждаемых материальных, духовных и интеллектуальных ресурсов и ценностей, имеющих общенациональное значение, признанных обществом уникальными. Относимость к какому-либо объекту указанных в понятии признаков позволяет почти всегда констатировать его принадлежность к достоянию, а значит к наивысшему общественному благу, требующему должной правовой охраны.

У истоков фундаментального изучения и анализа национального достояния в части и национального богатства в целом стоят такие видные философы-мыслители как Ордын-Нащокин А. Л., Крижанич Ю., Посошков И. Т. Значимый вклад в развитие учения о национальном богатстве внес Иван Тихонович Посошков (1652—1726 г.г.) — оригинальный экономист-

мыслитель, пытавшийся решать наиболее волнующие проблемы жизни. Политико-правовые воззрения Посошкова — это широкомасштабное исследование теоретических основ государственного устройства Петровской России с учетом экономического компонента, формирующего богатство страны. Подобный научный труд не мог затронуть концептуальных вопросов национального достояния России. Более того, Посошков одним из первых подробно и строго на научной основе рассмотрел национальное богатство как важную категорию экономики, права, социологии.

Наиболее крупным исследованием Посошкова И. Т. явилась «Книга о скудости и богатстве. Сие есть изъявление, от чего приключается напрасная скудость, и от чего гобзовитое богатство умножается», написанная в 1724 г. Следует особо отметить, что данное исследование было проведено задолго до появления известного произведения Адама Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов», что свидетельствует о том, что идеи национального богатства зародились впервые именно в нашей стране.

Устранение скудости и умножение богатства государства Российского — центральная тема Книги о скудости и богатстве. Примечательно, что данное исследование Посошкова является не только экономической работой. В ней всесторонне анализируется государственное устройство страны, его недостатки, содержатся практические указания к их устранению. Вместе с тем в ней рассматриваются и теоретические вопросы. В этом произведении ярко проявился литературный талант Посошкова, острота его мысли и всесторонность знания жизни. Работа проникнута глубоким патриотизмом, заботой о благополучии России и верой в ее великое будущее.

Истоки экономико-правовых воззрений Посошкова лежат в окружающей реальной действительности, которую он воспринимал и оценивал в соответствии со своими идеалами. При всем при этом взгляды Посошкова оригинальны, экономические и политические предложения полны жизненного и практического смысла.

По своим политическим взглядам Посошков был на стороне монархии. Но при всем при этом он критически относился к системе и порядкам управления в России, видел в них препятствие к устранению скудости и умножению богатства в стране. Для Посошкова проблема богатства была центральной: каким образом увеличить богатство страны, какими путями снизить значение факторов, уменьшающих богатство и приводящих к скудости [2, с. 346]. Посошков рассматривал богатство не в виде денег, а в двух основных формах: «вещественной» и «невещественной». Вещественным богатством Посошков полагал совокупное богатство государства (казны) и народа. К нему он относил развитую промышленность, ремесленные мастерские, рудники и произведенные ими «материальные товары», а также освоенные сельскохозяйственные земли и природные ресурсы. Он призывал беречь, не тратить попусту полезные ископаемые, сохранять леса и реки с их животным и растительным миром. Посошков многократно говорил о необходимости увеличения производства материальных товаров, для чего надо строить предприятия, осваивать новые районы и обживать их, привлекая средства казны, купечества, дворянства и даже крестьян. Но при этом Посошков четко разграничивал богатство, которым распоряжается власть, и богатство народа: «Не то царственное богатство, еже в царской казне лежащие казны много, но то самое царственное богатство, еже бы весь народ по мерностям своим богат был самыми домовыми внутренними своими богатствы» [1, с. 537]. Теория национального достояния и в настоящее время по своим основным положениям во многом строится именно на факторе всеобщей принадлежности, когда особо ценные объекты принадлежат народу, однако являются они фактически публичной собственностью. В этом заключается определенное расхождение взглядов наших на сущность объектов национального достояния и Посошкова И. Т.

Не менее интересным являются рассуждения мыслителя о невещественном богатстве: «Паче вещественного богатства надлежит нам всем пещися о невещественном богатстве, то есть об истинной правде... Правда богатство и

силу умножает... неправда не токмо вновь не богатит, но и древнее богатство отончевает и в нищету приводит» [3, с. 141]. Поэтому Посошков указал царю о необходимости заботиться» ... о снискании правды. Когда правда в нас утвердится и укоренится, то царство наше российское обогатится и славою возвысится» [3, с. 142].

В качестве важной формы невещественного богатства он видел духовную культуру, образованность населения. Русскому народу «надобно не парчами себя украшати, по надлежит добрым нравом и школьным учением» [3, с. 267]. Это приведет к появлению новых идей, необходимых для обновления общества.

Взгляды Посошкова заслуживают особо внимание и потому, что автор сумел возвыситься до идеи о том, что богатство государства немыслимо без народного богатства. По его мнению, «сие дело невеликое и весьма нетрудное, еже царская сокровищница наполнится богатством... Но то великое многотрудное есть дело, чтобы весь народ обогатить» [1, с. 538]. «То государство богато, в котором народ богат» - своего рода основной постулат развития идей в современной России для формирования концепции национального достояния.

Следует отметить, что книга «О скудости и богатстве» отличается особой широтой содержания. Посошков не ограничивается в ней проблемами промышленности, денег, торговли. Он останавливался и на других вопросах народного хозяйства и государственного устройства.

Заслуга Посошкова состоит в том, что он сумел правильно, в пределах своей эпохи, понять основное предназначение России, определить главные направления ее развития, а также основу для формирования собственного богатства, причем не только материального, но и духовного. Синтез двух духовных и материальных начал должен был обеспечить создание новой формы собственности — национального богатства. При этом Посошков прямо не выделял понятие «национальное достояние», что помешало ему выделить невещественные богатства, воспринимаемые в целях нашего исследования

национальным достоянием. Однако основной задачей государства Посошков ставил «всенародное обогащение». Он писал: «… в коем царстве люди богаты, то и царство то богато, а в коем будут убоги, то и царству тому не можно слыть богатому» [3, с. 218]. Рост народного богатства выгоден и народу и государству — такова основная мысль Посошкова по этому поводу.

Требование бережливости во всем, экономного расходования материальных благ и денег красной нитью проходит через всю книгу Посошкова. Исходя из общегосударственных интересов, он решительно осуждает хищническое отношение к естественным богатствам страны и излагает наиболее целесообразные, с его точки зрения, принципы их эксплуатации.

Это был один из первых русских мыслителей-экономистов, давших развернутую и стройную систему взглядов не только на экономическое устройство, но и на государственную систему управления страной. Он впервые определил практическую важность доставшихся русскому народу материальных и нематериальных благ, объединив их в одно целое и представив как основу богатства страны. Идеи национального достояния явно прослеживаются во взглядах Посошкова и могут быть положены в фундамент концепции национального достояния России.

№ п/п	Производительность труда, руб.	Коэффициент текучести кадров	Уровень рентабельности, %
1	7343	1,08	20,1
2	3991	1,05	12,9
3	5760	0,99	18
4	3000	1,02	11,7
5	5241	0,98	17,9
6	4500	1,04	16,8
7	4300	1,03	15,6
8	3212	1,1	14,3
9	6743	1,03	18,1
10	5234	0,89	17,8
Сумма	49324	10,21	163,2
Средняя арифметическая	4932,4	1,021	16,32
Размах вариации	4343	0,21	8,4
Среднее линейное отклонение	754,5333333	0,0272	1,437333333
Простая дисперсия	1208497,493	0,002059333	4,189066667
Среднее квадратическое отклонение	1099,31683	0,045379878	2,046720955
Коэффициент вариации	22,28766585	4,444650153	12,54118232

Список литературы:

1. Антономов В. С. История экономических учений: Учеб. пособие / Антономов В. С. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 784 с.
2. История политических и правовых учений. Учебник для вузов. Изд. 2-е, стереотип. Под общ. ред. члена-корреспондента РАН, доктора юридических наук, профессора Нерсесянца В. С. — М.: Издательская группа НОРМА — ИНФРА-М, 1998. — 736 с.
3. Посошков И. Т. Книга о скудости и богатстве и другие сочинения. — М.: — Изд-во АН СССР, 1951. — 412 с.

ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ?

Васильева Мария Александровна
студентка 4 курса, исторического факультета, ОГПУ, г. Оренбург
E-mail: vasieleva90@yandex.ru

Степанова Наталья Ивановна
научный руководитель: кандидат философских наук, доцент кафедры философии и религиоведения

Проблема войны и мира во все времена была актуальна, но на современном этапе развития международных отношений важнейшим фактором национальной безопасности становится информация. Интересно то, что до недавнего времени война влияла большей частью на информационную сферу, но в последнее время наблюдается обратная связь и борьба на информационном поле становится не менее важной, чем непосредственно военные действия. Над обществом нависла новая угроза войны, но уже нового вида *войны информационной*, объектом которой является сознание людей.

Так что же такое информационная война? Чем она опасна для современного мира? К чему могут привести такого рода конфликты?

На эти и другие вопросы стараются ответить специалисты в различных областях науки. Стоит отметить, что термин «Information and psychological warfare» или «информационная война» появился впервые в начале 90-ых гг. XX в. в Соединенных Штатах Америки [1].

Как правило, в современных толковых словарях под «информационной войной» понимают любые формы социальной и политической конкуренции, в которых для достижения конкурентного преимущества предпочтение отдается средствам и способам информационно-психологического воздействия. В тоже время, данное понятие включает в себя весь спектр конфликтных ситуаций от межличностных конфликтов до открытого противостояния социальных систем [2. С. 42]. Основная цель этой войны — манипулирование общественным сознанием, подчинение воли человека. Чаще всего это происходит неосознанно для тех, кто подвергается информационно-

психологическому воздействию. Конфликт, выигранный танками и самолетами, будет безнадежно проигран в массовом сознании, если не будет освещаться в правильном (в понимании какой-либо стороной) ключе. Так, один удачный кадр может заменить анализ всей тенденции, а три примера в одной статье — убедительнейшее из доказательств, даже если они описали единственные три случая.

Следует отметить, что впервые об информационном противоборстве было известно еще в середине XX в. Так, в 1945 г. директор Центральной разведки США Аллен Даллес заявил: «Посеяв хаос, мы незаметно подменим их ценности на фальшивые и заставим их в эти фальшивые ценности верить [4. С. 344]. Прежде всего, это касалось территории Советского Союза.

«Пророчество» Даллеса А. сбылось. На сегодняшний день глобализация информационной сферы привела к тому, что СМИ сегодня играют ведущую роль в провоцировании и раздувании вооруженных и политических конфликтов. Подтверждением этому служат многочисленные информационно-психологические операции Министерства обороны США по отношению к России. Об этом свидетельствует информационное освещение войны в Ираке и информационное противоборство во время грузино-южноосетинского конфликта в августе 2008 г.

Наиболее опасными с точки зрения национальной и информационной безопасности стали события на Кавказе, происходящие в августе 2008 г., прежде всего, они коснулись международных отношений. Фактически из-за бездействия СМИ Россия оказалась в международной изоляции. Тем самым «пятидневная война» еще раз подтвердила — важна не правдивость информации, а оперативность ее подачи. «Задави противника массой информации; обвини его в подделках, в неточностях; лови его на оговорках и мелких ошибках!» [5. С. 2.]. Под таким лозунгом работали все стороны конфликта. Так, среди материалов западных и грузинских СМИ есть примеры фотомонтажа и постановочных кадров «жертв» грузинской стороны.

Следует обратить внимание на то, что до начала военных действий начинается подготовка к информационному противоборству. Так, долгое время западные телеканалы акцентировали внимание на демократичности Саакашвили М. Н., превознося его ориентированность на Запад, и в негативном ключе освещали деятельность «сепаратистов» из Южной Осетии и Абхазии. Понять, насколько основательно подошли к этой кампании в Грузии, можно уже только по тому факту, что даже в Тбилиси обнаружились люди, которые искренне верили, что это Россия напала на Грузию. Все это свидетельствует о хорошо спланированной информационной кампании Грузии, но не России. В подтверждение тому — факт, что в западных СМИ все дни до приезда Саркози Н. в Москву 12 августа 2008 г. господствовала тема «ужасных русских, вторгшихся в Грузию под прикрытием Олимпиады» [8. 150].

В тоже время российские СМИ предпринимали отчаянные попытки разъяснить сложившуюся ситуацию. Однако они не увенчались успехом, как потом стало известно, что в США сформирована группа людей, занимающаяся управлением информацией западных СМИ, а как следствие, и западным мнением, которому было невыгодно, чтобы Россия была услышана. Западные телеканалы настолько пристально следили за коллегами, чтобы в эфир не вышло ничего лишнего, что не замечали сенсационных разоблачений действий грузинских военных. Так, 11 августа 2008 г. Владимир Путин заявил, что западные СМИ и политики цинично пытаются представить агрессора в качестве жертвы: «*Удивляет, конечно, не сам цинизм политики — политика, как часто говорят, сама цинична — удивляет масштаб цинизма, умение выдавать белое за чёрное, чёрное за белое, умение ловко выставлять агрессоров в качестве жертвы агрессии и возлагать ответственность за последствия на самих жертв… Нынешних грузинских политиков, которые в одночасье стёрли с лица земли десять осетинских деревень и танками давили детей и стариков, заживо сжигавших людей в домах, — вот этих деятелей надо взять на защиту. Когда-то президент США говорил в отношении одного из латиноамериканских диктаторов:* Сомоса*, конечно, мерзавец, но это наш*

мерзавец», но уже в трансляции BBC от 12 августа 2008 г. была вырезана цензурой часть заявления Путина: *«которые в одночасье стёрли с лица земли десять осетинских деревень и танками давили детей и стариков, заживо сжигавших людей в домах, — вот этих деятелей»* [6. С. 3—4].

Следует отметить, что противоборство велось не только в традиционных средствах массовой информации, но не менее важным фронтом информационной войны стал Интернет, а точнее сетевые войны. Август 2008 г. стал точкой формирования виртуальной реальности конфликтов. Интернет-сообщество оказалось оперативнее, чем газеты, радио и телевидение. Фактически блоги и форумы в ходе пятидневной войны полностью заменили СМИ. Блогеры становились активными участниками различных виртуальных дискуссий. В ряде случаев, именно информация в блогах позволяла реально оценить сложившуюся ситуацию на международной арене [7].

Все происходящее показало, что в блогах существует огромное количество «неполитизированных» людей (тех, кто не участвует в политических организациях и движениях, как провластных, так и оппозиционных), которые в то же время являются патриотами России. Именно эти люди, а не блогеры, поддерживающие власть, и определили исход сражения, победу России в этом противостоянии. Именно они первыми стали призывать входить на сайт CNN и голосовать там за Россию, именно они первыми предложили переводить свидетельства осетинских беженцев на английский язык и распространять их в англоязычных блогах и на форумах. Стало ясно, что блоги и в целом Интернет на сегодняшний день являются мощным инструментом формирования общественного мнения, и их необходимо использовать наравне с ТВ, радио и печатной прессой [3. С. 17—18]. В сложившейся ситуации следует признать, что Российская Федерация оказалась не готова к такой масштабной и изощренной информационной агрессии со стороны Запада.

Таким образом, информационная война, развернувшаяся во время грузино-южноосетинского конфликта, стала ярким подтверждением того, что на сегодняшний день одним из наиболее действенных средств воздействия на

мировое сообщество стала информация. Поэтому в рамках национальной безопасности одной из главных задач, стоящих перед российским правительством, является создание такого органа информационной безопасности, в котором бы осуществлялось комплексное взаимодействие всех средств массовых коммуникаций для усиления индивидуального, группового и общественного сознания страны. Только теперь понимаешь, как же был прав английский бизнесмен XIX в. Натан Ротшильд, когда заявил, что: *«Кто владеет информацией, тот владеет миром!»*

Список литературы:

1. Гриняев С. Н. Информационная война: история, день сегодняшний и перспектива //[электронный ресурс] — Режим доступа. — http://www.agentura.ru/equipment/psih/info/war/
2. Гришакова Л. В., Васильева М. А, Информационное противоборство конфликтующих сторон в грузино-южноосетинском конфликте в августе 2008 г. // Вопросы безопасности России и постсоветского пространства: история и современность: Международная научно-практическая конференция: Сборник статей / МНИЦ ПГСХА. — Пенза: РИО ПГСХА, 2011. — С. 41—47.
3. Жаров М., Шевяков Т. Хроники информационной войны . — М.: изд. Европа, 2009., 19 с.
4. Манойло А. В., Петренко А. И., Фролов Д. Б. Государственная информационная политика в условиях информационно-психологической войны. — М.: Горячая линия., 2003 г.: — Телеком, 541 с.: ил.
5. Михайленко Т. А. «Особенности информационной войны в современном мире. На примере грузино-южноосетинского конфликта в августе 2008 года» // Журнал Факультета государственного управления МГУ «Государственное управление. Электронный вестник», — № 19. — июнь 2009. — С. 1—7.
6. Путин возмущен цинизмом западных политиков, защищающих Грузию // Известия., 11 августа 2008 г. //[электронный ресурс] — Режим доступа. - http://news.mail.ru/politics/1938004/
7. Федина О. Принуждение к миру в Сети // Время новостей. — № 149. — 18 августа 2008 г. // [электронный ресурс] — Режим доступа. — http://www.vremya.ru/2008/149/72/210691.html
8. Фролов Д. Б., Воронцова Л. В. Информационное противоборство: история и современное состояние. — М.: Горячая линия — Телеком, 2004. — 192 с.

ВЫБОРЫ ПРЕЗИДЕНТА РФ ПО ФЕДЕРАЛЬНОМУ ЗАКОНУ ОТ 10.01.2003 «О ВЫБОРАХ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Гааг Владимир Эдуардович
студент 4 курса, кафедра конституционного и международного права
ТГУ, г. Томск
E-mail: gaag.07@mail.ru

Кровельщикова Валерия Владимировна
научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент ТГУ, г. Томск

Назначение выборов Президента РФ согласно пункту «д» статьи 102 Конституции РФ относится к ведению Совета Федерации ФС РФ. В федеральном законе «О выборах Президента РФ» подробно закрепляются сроки назначения выборов и возможность их назначения Центральной избирательной комиссией.

Выборы Президента РФ назначаются на второе воскресенье месяца, в котором проводилось голосование на предыдущих общих выборах и в котором четыре года тому назад был избран Президент РФ. Совет Федерации ФС РФ должен принять соответствующие решение не ранее чем за 100 дней и не позднее, чем за 90 дней до дня голосования, оно обязательно публикуется в средствах массовой информации не позднее чем через пять дней со дня его принятия. В связи с изменением срока полномочий Президента РФ после проведения выборов в марте 2012 года, а именно со дня официального опубликования их результатов срок между назначением дня голосования изменяется с четырех на шесть лет. [5, с. 23].

Если по каким-либо причинам Совет Федерации ФС РФ не назначит выборы Президента РФ, то их назначает и проводит Центральная избирательная комиссия по тем же правилам. Решение о назначении выборов также подлежит публикации, но уже не позднее чем через семь дней со дня истечения срока, установленного для опубликования решения Совета Федерации ФС РФ в п. 2 ст. 5. Таким образом, гарантируется обязательная

периодичность проведения голосования, что является одним из признаков демократичности государства.

Также статья 5 содержит положения о назначении досрочных выборов в случае прекращение Президентом РФ своих полномочий. При данных обстоятельствах Совет Федерации ФС РФ назначает выборы не позднее чем через 14 дней со дня досрочного прекращения полномочий Президента РФ, а днем голосования является последнее воскресенье перед днем, когда истекают три месяца со дня досрочного прекращения исполнения своих полномочий Президентом РФ. Назначение выборов Центральной избирательной комиссией предусмотрено по тем же правилам, которые применяются к очередным выборам Президента РФ.

День голосования должен быть перенесен, если он совпадает с днем, предшествующим нерабочему праздничному дню, или с нерабочим праздничным днем, или с днем, следующим за нерабочим праздничным днем, либо это воскресенье в установленном порядке объявлено рабочим днем, на предшествующие воскресенье. Если же в период, когда должно быть принято решение о назначении выборов Президента РФ, на всей территории РФ введено военное или чрезвычайное положение, то день голосования переносится на первое или второе воскресенье по истечении трех месяцев с момента их отмены.

Из анализа статьи 5 федерального закона «О выборах Президента РФ» можно сделать вывод о достаточной гарантированности проведения выборов главы государства и исключения предпосылок к возможной дестабилизации нормального и непрерывного функционирования Президента РФ или опасности нарушения принципа сменяемости высшего органа государственной власти.

На сегодняшний день субъектами права выдвижения кандидатов на пост Президента РФ являются политические партии, которые в соответствии с Федеральным законом от 11 июля 2001 года N 95-ФЗ «О политических партиях» имеют право участвовать в выборах, то есть, если официальное опубликование решения о назначении выборов Президента РФ состоялось

после предоставления политической партией в Министерство юстиции РФ документов, подтверждающих государственную регистрацию ее региональных отделений более чем в половине субъектов Российской Федерации. [6, с. 108]. Список данных партий не позднее чем через три дня с момента опубликования решения о назначении выборов Президента РФ публикуется в средствах массовой информации, размещается в сети «Интернет» и направляется в Центральную избирательную комиссию Министерством юстиции РФ.

Согласно федеральному закону «О политических партиях», они являются единственным видом общественного объединения, обладающим правом выдвигать кандидатов в депутаты и на иные выборные должности в органах государственной власти. Политическая партия вправе выдвинуть только одного кандидата, который не может быть членом иной политической партии. Связь кандидата в Президенты РФ с конкретной политической партией дает ему существенную электоральную поддержку и одновременно накладывает некоторые неформальные обязательства относительно приверженности определенным взглядам и идеям, закрепленным в программе политической партии, которую она в свою очередь обязана опубликовать.

Значительное преимущество получает кандидат, выдвинутый политической партией, федеральный список кандидатов которой на основании официально опубликованных результатов ближайших предыдущих выборов депутатов Государственной Думы ФС РФ допущен к распределению депутатских мандатов, его регистрация может осуществляться на основании решения политической партии о выдвижении кандидата без сбора подписей избирателей при условии, что указанное официальное опубликование состоялось раньше представления в Центральную избирательную комиссию документов, необходимых для регистрации кандидата. Такой же льготой пользуются кандидаты от политических партий, списки кандидатов которой были допущены к распределению депутатских мандатов в действующих на день официального опубликования решения о назначении выборов Президента

РФ законодательных (представительных) органах государственной власти не менее чем в одной трети субъектов Российской Федерации.

Федеральный закон «О выборах Президента РФ» также предусматривает процедуру самовыдвижения кандидата на пост Президента РФ, каждый гражданин Российской Федерации, обладающий пассивным избирательным правом, после официального опубликования решения о назначении выборов Президента РФ вправе выдвинуть свою кандидатуру. Для поддержки самовыдвижения кандидата необходимо создать группу избирателей в количестве не менее 500 граждан Российской Федерации, обладающих активным избирательным правом. Кандидат обязан зарегистрировать группу избирателей в Центральной избирательной комиссии.

Кандидат, выдвинутый в порядке самовыдвижения, в свою поддержку, обязан собрать не менее двух миллионов подписей избирателей. При этом на один субъект Российской Федерации должно приходиться не более 50 тысяч подписей избирателей, а если сбор подписей избирателей осуществляется среди граждан, постоянно проживающих за пределами территории Российской Федерации, общее количество этих подписей не может быть более 50 тысяч.

Согласно статье 81 Конституции РФ Президентом РФ может быть гражданин Российской Федерации не моложе 35 лет, постоянно проживающий в Российской Федерации не менее 10 лет. Одно и то же лицо не может занимать должность Президента РФ более двух сроков подряд. Федеральный закон «О выборах Президента РФ» содержит еще ряд ограничений, помимо конституционных, для кандидатов на должность Президента РФ. Не может быть выдвинут кандидатом гражданин РФ, не имеющий права быть избранным Президентом РФ, а именно:

1) признанный судом недееспособным или содержащийся в местах лишения свободы по приговору суда;

2) имеющий гражданство иностранного государства либо вид на жительство или иной документ, подтверждающий право на постоянное проживание гражданина РФ на территории иностранного государства;

3) осужденный к лишению свободы за совершение тяжкого и (или) особо тяжкого преступления и имеющий на день голосования неснятую и непогашенную судимость за указанное преступление;

4) осужденный за совершение преступления экстремистской направленности, предусмотренного УК РФ, и имеющий на день голосования неснятую и непогашенную судимость за указанное преступление;

5) подвергнутый административному наказанию за пропаганду и публичное демонстрирование нацистской символики и атрибутики, а также за производство и распространение экстремистских материалов, если голосование на выборах Президента РФ состоится до окончания срока, в течение которого лицо считается подвергнутым административному наказанию;

6) в отношении которого вступившим в силу решением суда установлен факт нарушения ограничений, предусмотренных п. 1 ст. 56 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан РФ», либо установление фактов совершения действий, предусмотренных подп. «ж» п. 7 и подп. «ж» п. 8 ст. 76 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан РФ», если указанные нарушения либо действия совершены в период, не превышающий четырех лет до дня голосования. [3, с. 54].

7) замещавший должность Президента РФ и досрочно прекративший исполнение полномочий Президента РФ в случае отставки, стойкой неспособности по состоянию здоровья осуществлять принадлежащие ему полномочия или отрешения от должности, не может быть выдвинут кандидатом на выборах, назначенных в связи с досрочным прекращением им исполнения своих полномочий.

8) в отношении которого вступил в силу приговор суда о лишении его права занимать государственные должности в течение определенного срока, если голосование на выборах Президента РФ состоится до истечения установленного судом срока.

Выборы Президента Российской Федерации проводятся по единому федеральному избирательному округу, включающему в себя всю территорию Российской Федерации. Избиратели, проживающие за пределами территории Российской Федерации, считаются приписанными к федеральному избирательному округу — статья 4 ФЗ «О выборах Президента РФ».

Подготовка и проведение выборов Президента РФ, обеспечение реализации и защиты, избирательных прав граждан и контроль за соблюдением указанных прав возлагаются на избирательные комиссии в пределах их компетенции, установленной федеральными законами. [1, с. 108] Избирательным комиссиям, обеспечивающим выборы Президента РФ, посвящена глава II федерального закона «О выборах Президента РФ». Так как выборы проводятся на федеральном уровне, то задействованной оказывается вся система избирательных комиссий, включающая Центральную избирательную комиссию РФ, избирательные комиссии субъектов Российской Федерации, территориальные избирательные комиссии (районные, городские и другие), участковые избирательные комиссии. Решения вышестоящей избирательной комиссии, принятые ею в пределах своей компетенции, обязательны для нижестоящих избирательных комиссий.

Избирательные комиссии в пределах своей компетенции рассматривают обращения о нарушениях избирательного законодательства, проводят проверки по ним, а также вправе обращаться в уполномоченные органы с требованием проведения проверок и пресечения нарушений. Для реализации обязанности избирательных комиссий по информированию граждан о сроках и порядке осуществления избирательных действий, кандидатах, политических партиях, выдвинувших кандидатов, о ходе избирательной кампании государственные и муниципальные средства массовой информации и организации теле-, радиовещания обязаны безвозмездно предоставлять эфирное время и печатную площадь. Государственные и муниципальные органы, общественные объединения и организации всех форм собственности обязаны безвозмездно

предоставлять избирательным комиссиям необходимые сведения и материалы, давать ответы на их обращения.

Избирательные комиссии формируются в соответствии с федеральными законами «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» и «О выборах Президента РФ», последний устанавливает конкретные особенности формирования территориальных и участковых комиссий. В каждую избирательную комиссию, включая и Центральную избирательную комиссию, кандидат вправе назначить одного члена с правом совещательного голоса, а в последующем в любой момент прекратить его полномочия или передать их другому лицу.

Федеральный закон «О выборах Президента РФ» подробно закрепляет полномочия всех избирательных комиссий. Центральная избирательная комиссия организует подготовку и проведение выборов Президента РФ, руководит деятельностью избирательных комиссий; издает инструкции и иные нормативные акты по вопросам применения законодательства; регистрирует доверенных лиц и уполномоченных представителей политических партий, группы избирателей, созданные для поддержки самовыдвижения кандидатов и их уполномоченных представителей; регистрирует кандидатов; утверждает формы документов, текст избирательного бюллетеня на русском языке; распределяет средства, выделенные из федерального бюджета на финансовое обеспечение подготовки и проведения выборов; определяет результаты выборов и осуществляет их официальное опубликование.

Избирательная комиссия субъектов Российской Федерации координирует деятельность избирательных комиссий на территории субъекта Российской Федерации; формирует территориальные избирательные комиссии и назначает их председателей; распределяет средства, выделенные ей на финансовое обеспечение подготовки и проведения выборов; устанавливает итоги голосования на территории субъекта Российской Федерации и передает протокол об итогах голосования в Центральную избирательную комиссию; осуществляет контроль за соблюдением порядка и правил проведения

предвыборной агитации. Территориальная участковая комиссия наделена аналогичными полномочиями на соответствующей территории, что и комиссия субъекта Российской Федерации, за некоторым исключением.

Участковая избирательная комиссия информирует население об адресе и о номере телефона участковой избирательной комиссии, времени ее работы, а также о дне, времени и месте голосования; уточняет список избирателей, проводит ознакомление избирателей со списком избирателей, рассматривает заявления об ошибках и о неточностях в списке избирателей и решает вопросы о внесении в него соответствующих изменений; организует на избирательном участке голосование в день голосования, а также досрочное голосование; проводит подсчет голосов избирателей, устанавливает итоги голосования на избирательном участке и передает протокол об итогах голосования в территориальную избирательную комиссию.

Избирательные комиссии осуществляют и иные полномочия в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Выборы Президента РФ требуют большого количества денежных средств, поэтому финансирование мероприятий, связанных с их подготовкой и проведением осуществляется за счет средств федерального бюджета. Необходимые средства предусматриваются в федеральном бюджете на соответствующий год и согласно бюджетной росписи зачисляются на счет Центральной избирательной комиссии не позднее чем в 10-дневный срок со дня официального опубликования решения о назначении выборов Президента РФ. Центральная избирательная комиссия распределяет денежные средства между избирательными комиссиями субъектов Российской Федерации, которые в свою очередь доводят их до иных участников мероприятий по подготовке и проведению выборов Президента РФ. Поскольку денежные средства на финансирование мероприятий по проведению выборов направляются с более высокого уровня власти на более низкие, отчетность об использовании выделенных средств представляется, наоборот, с более низких уровней на более высокий путем консолидации. [4, с. 33].

В пункте 2 статьи 64 федерального закона «О выборах Президента РФ» закреплены следующие расходы избирательных комиссий, которые финансируются за счет средств федерального бюджета: на дополнительную оплату труда членов избирательных комиссий с правом решающего голоса, работников аппаратов избирательных комиссий, выплату компенсаций членам избирательных комиссий с правом решающего голоса, освобожденным от основной работы на период подготовки и проведения выборов Президента РФ, а также на выплаты гражданам, привлекаемым к работе в комиссиях по гражданско-правовым договорам, и специалистам, направляемым для работы в составе контрольно-ревизионных служб при избирательных комиссиях; на изготовление печатной продукции и осуществление издательской деятельности; на приобретение, доставку и установку оборудования (в том числе технологического), других материальных ценностей, необходимых для обеспечения выборов и полномочий избирательных комиссий; на транспортные расходы, в том числе при проведении голосования в труднодоступных или отдаленных местностях; на доставку, хранение избирательной документации, подготовку ее к передаче в архив или на уничтожение; на развитие избирательной системы, в том числе на внедрение новых избирательных технологий, средств автоматизации, на повышение правовой культуры избирателей и организаторов выборов, на реализацию целевых программ; на командировки и другие цели, связанные с проведением выборов Президента РФ, а также с обеспечением полномочий и деятельности избирательных комиссий.

Федеральным законом «О выборах Президента РФ» детально урегулирован порядок создания и деятельности избирательных фондов кандидатов, которые они обязаны создавать. Данные фонды являются некоммерческими организациями, созданными исключительно за счет собственных средств кандидата (не более 10 процентов от предельной суммы всех расходов избирательного фонда), средств, которые выделены кандидату выдвинувшей его политической партией (не более 50 процентов),

добровольных пожертвований граждан и юридических лиц (соответственно не более 1,5 процента и 7 процентов) с целью финансирования избирательной кампании. В Сберегательном банке РФ открывается и ведется специальный избирательный счет в соответствии с порядком, утвержденным Постановлением Центральной избирательной комиссии от 03.05.2007 г. № 6/525. [4, с. 35] Предельная сумма всех расходов кандидата не может превышать 400 миллионов рублей, а кандидатов, участвующих в повторном голосовании 500 миллионов рублей. Предельная сумма расходов избирательного фонда введена для того, чтобы уровнять кандидатов в предвыборной гонке. В пункте 6 статьи 58 федерального закона «О выборах Президента РФ» содержится обширный список субъектов, которым запрещено вносить пожертвования в избирательные фонды кандидатов, эта мера направлена на ограничение участия в избирательной компании иностранных лиц и органов государственной власти.

Кандидат распоряжается средствами своего фонда с помощью уполномоченных представителей по финансовым вопросам, действующим на основании нотариально заверенной доверенности и зарегистрированными в Центральной избирательной комиссии. Средства избирательного фонда имеют строгое целевое назначение и расходуются на финансовое обеспечение организационно-технических мероприятий, направленных на сбор подписей избирателей в поддержку выдвижения кандидата, в том числе на оплату труда лиц, привлекаемых для сбора подписей избирателей; предвыборную агитацию, а также на оплату работ (услуг) информационного и консультационного характера; оплату других работ (услуг), выполненных (оказанных) гражданами Российской Федерации или юридическими лицами, а также иных расходов, непосредственно связанных с проведением кандидатами своей избирательной кампании. Неизрасходованные средства избирательного фонда кандидат обязан вернуть лицам, их предоставившим, до представления итогового финансового отчета пропорционально вложенным ими средствам за вычетом расходов на пересылку.

Законом также предусматривается создание специальных контрольно-ревизионных служб при Центральной избирательной комиссии и избирательных комиссиях субъектов Российской Федерации, на которые возлагаются обязанности по контролю за целевым расходованием денежных средств, выделенных избирательным комиссиям, за источниками поступления, правильным учетом и использованием денежных средств избирательных фондов, по проверке финансовых отчетов кандидатов, а также организации проверок достоверности представленных кандидатами сведений об имуществе, о доходах и об их источниках.

Завершающей и самой ответственной стадией выборов Президента РФ является определение их результатов, которое урегулировано статьей 76 соответствующего федерального закона. Определение результатов осуществляется непосредственно членами Центральной избирательной комиссии с правом решающего голоса путем суммирования данных, содержащихся в протоколах избирательных комиссий. Экземпляры протоколов, полученных из избирательных комиссий субъектов Российской Федерации и территориальных избирательных комиссий, предварительно проходят обязательную процедуру проверки правильности их составления.

По окончанию подсчета голосов составляется итоговый протокол, который подписывают все присутствующие члены Центральной избирательной комиссии с правом решающего голоса, несогласные с протоколом вправе приложить к нему особое мнение. На основании протокола о результатах выборов Президента РФ Центральная избирательная комиссия принимает решение о результатах выборов Президента РФ. Закрепление данной нормы подчеркивает важное значение протокола о результатах выборов — документа, являющего основанием совершения юридического действия — принятия окончательного решения о результатах выборов Президента РФ. [3, с. 76] Среди прочих сведений, указанных в пункте 2 статьи 76 федерального закона «О выборах Президента РФ», протокол содержит данные о числе голосов избирателей, поданных за каждого зарегистрированного кандидата. Избранным

считается зарегистрированный кандидат, который получил более половины голосов избирателей (50 % + 1 голос), принявших участие в голосовании. Если проводилось повторное голосование, то избранным считается кандидат, получивший большее число голосов избирателей, принявших участие в голосовании, по отношению к числу голосов избирателей, поданных за другого зарегистрированного кандидата. В случае, когда в повторном голосовании участвовал один кандидат, он считается избранным, если получил не менее 50 процентов голосов избирателей, принявших участие в голосовании. Число избирателей, принявших участие в голосовании, определяется по числу избирательных бюллетеней установленной формы, обнаруженных в ящиках для голосования.

Центральная избирательная комиссия может признать выборы Президента РФ несостоявшимися по причинам, указанным в федеральном законе. На данный момент таковых осталось три:

1) если повторное голосование проводилось по одной кандидатуре и за соответствующего кандидата проголосовало менее 50 процентов от числа избирателей, принявших участие в голосовании;

2) если в избирательный бюллетень на общих выборах были включены два кандидата и ни один из них не получил более половины голосов избирателей, принявших участие в голосовании;

3) если все кандидаты выбыли до проведения повторного голосования.

Также законодателем закрепляются основания признания выборов недействительными, их тоже три:

1) если допущенные при проведении голосования или установлении итогов голосования нарушения не позволяют с достоверностью определить результаты волеизъявления избирателей;

2) если итоги голосования признаны недействительными на части избирательных участков, списки избирателей на которых на момент окончания голосования в совокупности включают в себя не менее чем одну четвертую

часть от общего числа избирателей, включенных в списки избирателей на момент окончания голосования;

3) по решению суда.

Признание выборов недействительными или несостоявшимися влечет за собой назначение повторных выборов Президента РФ.

В заключение следует сказать, что Российская Федерация обладает относительно небольшим опытом проведения выборов главы государства. Несмотря на это обстоятельство, законодательство о выборах Президента РФ за двадцать лет своего развития и пять избирательных кампаний вышло на очень высокий уровень. Нормативную основу выборов Президента РФ в первую очередь составляет принятый в соответствии с Конституцией РФ Федеральный закон от 10.01.2003 N 19-ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации». Следует также отметить, что избирательное законодательство составляет и ряд других не менее важных нормативных актов, которые в том числе затрагивают и вопросы регулирования порядка избрания на должность Президента РФ. К ним относятся федеральные законы от 11.07.2001 г. «О политических партиях», от 12.06.2002 г. «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» и иные федеральные законы.

Развитие законодательных положений о выборах главы государства проводится комплексно, то есть не только путем внесения изменений в основной федеральный закон «О выборах Президента РФ», но и корректировки, а в некоторых случаях и коренного изменения вышеупомянутых нормативных актов, так как они тесно переплетаются в вопросах правового регулирования порядка избрания на должность Президента РФ. Такой подход обеспечивает стабильность и целостность избирательной системы государства, обеспечивает согласованное взаимодействие всех ее элементов, но также таит в себе опасность косвенного, скрытого влияния на процедуру выборов главы государства за счет способов и средств, заложенных в законодательные акты, регулирующие смежные правоотношения. Таким примером служит

установившаяся в последнее время связь между деятельностью политических партий (высоких требований к порядку их создания и регистрации) и процедурой выборов Президента РФ (выдвижения кандидатов), когда с политической арены выдавливаются небольшие партии, а основные все больше усиливают свое влияние. Вопрос о результатах голосования на выборах Президента РФ ставится в зависимость от расклада сил в сфере партийной конкуренции. Кандидат от так называемой «правящей политической партии» находится в заведомо выигрышном положении, на второй план отходит его личность и предвыборная программа. Хотелось бы верить, что ситуация изменится вследствие недавнего кардинального изменения условий регистрации политических партий.

Как отмечает Баглай М. В, «легитимность выборов Президента требует, чтобы они опирались на прочную правовую базу. Буквально все этапы избирательного процесса, начиная от создания избирательных комиссий и кончая объявлением результатов голосования, таят опасность злоупотреблений, избежать которых можно только через детальное правовое регулирование. Россия не имеет пока ни значительного опыта проведения президентских избирательных кампаний, ни необходимого доверия населения к органам, ответственным за проведение выборов. Значит, потребность и дальше развивать законодательство о выборах Президента Российской Федерации существует. [2, с. 28].

Список литературы:

1. Дегтев Г. В. Становление и развитие института президентства в России, теоретико — правовые и конституционные основы. Москва. Юристъ 2005. — 237 с.
2. Зуйков А. В. Развитие законодательства о выборах Президента РФ в 1993 — 2008 годах // Конституционное и муниципальное право. — М., 2008 — № 20.
3. Подсумкова А. А., Юдина А. Б. Комментарий к Федеральному закону от 10 января 2003 г. N 19-ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации» (под ред. Воробьева Н. И.). -[Электронный ресурс] Система ГАРАНТ, 2010.
4. Сильвестрова Т. Финансовое обеспечение выборов Президента России // Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. 2008. № 2.

5. Федеральный закон от 19.07.2009 N 196-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с изменением срока полномочий Президента Российской Федерации и Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 20.07.2009, N 29, ст. 3633.
6. Федеральный закон от 11.07.2001 N 95-ФЗ «О политических партиях» // Собрание законодательства РФ, N 29, ст. 2950.

ПРОБЛЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

Губин Максим Андреевич
студент 3 курса, НИУ-ВШЭ, г. Москва
E-mail: ma-gubin@mail.ru

В современном мире Интернет является неотъемлемым элементом общественных отношений, стремительно проникающим в самые разные сферы нашей жизни. На сегодняшний день существенная доля товарооборота осуществляется посредством электронной торговли через Интернет, ввиду чего неизбежно возникает необходимость выработки новых механизмов взимания налогов от электронной экономической деятельности, разрешения споров между контрагентами. Интернет зачастую становится местом и средством совершения различного рода правонарушений, представляющих серьезную угрозу безопасности граждан, общества и государства, поэтому необходимо применять правовые методы борьбы с подобными злоупотреблениями.

Вопрос о необходимости правового регулирования отношений, возникающих в глобальной информационной сети, очевиден и нуждается в своем решении. Однако в связи с данным вопросом возникает, пожалуй, самая главная и сложная проблема — разграничение национальных юрисдикций на «территории» Интернет-пространства. Актуальность данной проблемы подтверждается постоянно увеличивающимся количеством международных гражданско-правовых споров о незаконном использовании объектов интеллектуальной собственности, торговых марок, о нарушении торговых обязательств в предпринимательской сфере [5]. Применение стандартных

институтов международного частного права в подобных делах зачастую затруднено ввиду неопределенности их юрисдикционной подведомственности. Таким образом, необходимо четко определить, право какого государства должно применяться при разрешении споров, возникающих в процессе международного информационного обмена в сети Интернет.

На протяжении долгой истории общественного развития сформировались государства со своими территориями и границами, на основании чего разграничиваются сферы национальной юрисдикции и признается государственный суверенитет. Глобальное киберпространство, открывшееся современному человеку, не поддается разграничению методами, используемыми в реальном мире, и требует принципиально иного подхода. В первую очередь, необходимо принимать во внимание глобальность, интернациональность, универсальность Интернета. Именно эти качества являются его главными достоинствами, факторами, способствующими международной экономической, правовой, культурной коммуникации и интеграции. Жестко разделив киберпространство на сферы влияния различных государств, предоставив им неограниченные суверенные полномочия по его регулированию, мы лишим Интернет его ключевых преимуществ, тем самым сильно затормозим процесс развития глобального информационного общества. На мой взгляд, такое регулирование должно иметь своей целью не ограничение свободы в Интернете, а исключительно обеспечение безопасности и упорядоченности отношений в глобальном информационном пространстве. Каким образом этого достичь? Какая модель правового регулирования была бы наиболее приемлемой для достижения таких целей?

В теории сегодня представлены различные точки зрения на проблему разграничение национальных юрисдикций в сети Интернет.

Некоторые исходят из идеи, что Интернет — это среда, не имеющая национальных рамок, ввиду чего к отношениям в этой среде нельзя применять чье-либо законодательство. Интернет в данном случае представляется некой автономной самостоятельной юрисдикцией, в котором конфликты должны

решаться посредством саморегулирования информационного общества. Адвокат Глушенков А., специализирующийся в сфере Интернет-отношений, на одной из конференций назвал такую позицию «правовым заблуждением» [2], поскольку в рассматриваемой концепции вообще не учитываются интересы государства. На мой взгляд, такая идея является утопичной (всё равно, что построение саморегулируемого общества без административного аппарата) и не может быть воплощена в современных реалиях.

Даррелл Менте предлагает развивать разработанную им «теорию интернациональных пространств» [7], в которой он наряду с Антарктикой, космосом и открытым морем рассматривает киберпространство в качестве четвертого интернационального пространства, на которое не распространяется суверенитет конкретного государства. В целях устранения правовой неопределенности в отношении киберпространства, по его мнению, требуется осуществление международно-правового регулирования телекоммуникационной среды.

Выше рассмотренные позиции исходят из концепции наднационального или международного регулирования сети Интернет, однако на сегодняшний день государства придерживаются идеи верховенства национальной юрисдикции при решении споров, возникающих в сети Интернет. Впрочем, проявляется данное верховенство по-разному, в зависимости от того, какого принципа разграничения юрисдикций придерживается конкретное государство. Главная проблема заключается в определении субъекта, места и момента совершения юридического факта, а также правовой системы, к чьей подведомственности относится возникший спор. В зависимости от подхода, различаются следующие принципы:

- принцип страны размещения Интернет-ресурса (юрисдикция определяется путем выявления фактического нахождения сервера; недостаток проявляется в возможности размещения информации на нескольких серверах, находящихся в различных государствах);

- принцип страны регистрации домена интернет-сайта (идея интересна, однако национальные доменные имена имеют своей целью техническое разграничение доменных адресов, по существу не связанных с национальными юрисдикциями);
- принцип национальной принадлежности Интернет-ресурса или его владельца (также является структурно сложным и на сегодняшний день малоэффективным способом);
- принцип места деятельности владельца Интернет-ресурса (характерна сложность в определении места деятельности, поскольку деятельность ресурса может быть связана с нескончаемой цепью информационных узлов по всему миру и данные о месте могут меняться за считанные доли секунды);
- принцип нарушения прав пользователя (является более понятным принципом, однако также имеющим существенные недостатки: владелец Интернет-ресурса должен учитывать законодательство всех стран, на территории которых используется данный ресурс, что является, мягко говоря, трудно осуществимым).

Поскольку на международном уровне вопрос о разграничении юрисдикций в сети Интернет не урегулирован, государствам приходится по отдельности разрабатывать и применять свои правила. Европа решает данный вопрос по-своему. Например, закон Великобритании об электронной коммерции («The Electronic Commerce (EC Directive) Regulations 2002»), основанный на директивах Европейского союза, содержит правила, определяющие юрисдикционную принадлежность бизнеса в сфере международной электронной коммерции. Статья 4 устанавливает [9], что «любая организация, занимающаяся торговлей в Великобритании, обязана соответствовать требованиям настоящего закона, независимо от того, на территории какого государства располагается сервер данной организации». Кроме того, согласно директивам Европейского Союза, любая британская фирма, соответствующая требованиям закона Великобритании, может беспрепятственно осуществлять электронную торговлю с покупателями в любой стране в границах единого

европейского экономического пространства (это так называемый «country of origin principle», главной целью которого в данном контексте является стимулирование оборота услуг информационного общества на территории ЕЭП посредством снижения законодательных барьеров между странами [6]).

В США функционируют иные механизмы определения юрисдикции. Так, в Америке действует правило «согласия с юрисдикцией» [8], в соответствии с которым любые действия лиц в киберпространстве, связанные с территорией какого-то штата (даже если информационный ресурс находится на территории другого штата или государства, но доступен на территории данного штата), как правило, попадают в сферу юрисдикции этого штата. Причем при решении подобных споров в правоприменительной практике США иногда используется принцип «персональной юрисдикции», позволяющий распространять свою юрисдикцию за пределы штата или государства посредством правила «длинной руки». Однако здесь принимается во внимание не только наличие доступа к информационному ресурсу, но и степень его направленности на территорию, уровень коммерческих контактов с её резидентами [8].

Как мы видим, вопрос об определении юрисдикции в глобальной сети разными государствами решается по-разному, причем зачастую эти подходы противоречат друг другу, приводя к неразрешимому столкновению правовых систем. В результате такие несоответствия и разногласия становятся серьезными барьерами для эффективного международного информационного обмена.

Таким образом, рассмотренные нами два подхода к решению проблемы юрисдикции в сети Интернет по отдельности являются непригодными: первый, основанный исключительно на международном регулировании, — ввиду своей утопичности, а второй, реализуемый сегодня в различных государствах под лозунгом верховенства национальной юрисдикции, — как раз из-за неурегулированности данного вопроса на международном уровне.

В сложившейся ситуации, когда проблема юрисдикции в сети не решена, а государства, между тем, всё сильнее испытывают необходимость в правовом

регулировании данной сферы, по моему мнению, единственным выходом является предложенный Наумовым В. Б. комплекс мер [3, с. 20—23], направленных на устранение неопределенности в данном вопросе. Первым делом, предлагается создать международную правовую базу, определяющую статус глобального информационного пространства, определиться с принципами его использования, а также с алгоритмами и механизмами разрешения споров в связи с его использованием. Во-вторых, необходимо стимулировать заключение между странами региональных многосторонних и двусторонних соглашений о правовом сотрудничестве в сфере глобальной информационной коммуникации. И наконец, следует учитывать интересы каждого государства, активно развивать национальное информационное законодательство и постепенно двигаться по пути к его унификации. На мой взгляд, только такой комплексный подход может в перспективе создать эффективную систему правового регулирования всемирного Интернет-пространства.

Итак, нами был поднят вопрос о регулировании глобального информационного пространства, а в частности затронута проблема юрисдикции в сети Интернет, обозначена её неразрешенность и актуальность. Мы рассмотрели основные подходы к её решению и пришли к выводу, что наиболее эффективным способом урегулирования данного вопроса является комплексное и согласованное развитие информационного законодательства на международном, региональном и национальном уровнях. В любом случае, начинать надо с конструктивного международного сотрудничества, а уже потом выстраивать конкретные диалоги с зарубежными государствами, основываясь на выработанных универсальных принципах. Необходимо ясно осознать: если мы делаем главную ставку на Интернет-пространство как на локомотив построения глобального информационного общества, то не можем оставлять данную проблему нерешенной. Мы должны стремиться к тому, чтобы в ближайшем будущем международный информационный обмен приобрел надежную и упорядоченную правовую основу.

Список литературы:

1. Богдановская И. Ю. Правовое регулирование электронной коммерции: зарубежная практика. Доклад на II Всероссийской конференции «Право и Интернет: теория и практика» // [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.ifap.ru/pi/02/r08.htm (дата обращения: 01.04.2012)
2. Глушенков А. Стенограмма конференции «Актуальные проблемы правового регулирования телекоммуникаций» // [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.legalhelp.ru/rus/articles/ag_2.shtml (дата обращения: 25.03.2012)
3. Наумов В. Б. Интернет и государственный суверенитет. Стенограмма I Всероссийской конференции «Право и Интернет: теория и практика», 1999. — С. 20—23
4. Наумов В. Б. Особенности правового регулирования сети Интернет. // [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.russianlaw.net/law/general/a08/ (дата обращения: 25.03.2012)
5. Фролов Д. Б., Старостин. А. В. Вопросы определения юрисдикции в рамках сети интернет. // [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://pvti.ru/data/file/BIT_1_2008_3.pdf (дата обращения: 25.03.2012)
6. A guide to «The Electronic Commerce Regulation 2002», Department of Trade and Industry, 31 July 2002 // Mode of access: URL: http://www.bis.gov.uk/files/file14635.pdf (дата обращения: 25.03.2012)
7. Darrel Menthe. Jurisdiction in Cyberspace: A Theory of International Spaces 4// Mich.Tel.Tech.L.Rev. 3, April 23, 1998
8. Peterson Lars. Comparing Internet Jurisdiction in the U.S. and the E.U.: A California Federal Case Illustrates the Contrast // Mode of access: URL: http://writ.news.findlaw.com/student/20040519_peterson.html (дата обращения: 22.03.2012)
9. UK Statutory Instruments, 30th July 2002 № 2013 «The Electronic Commerce (EC Directive) Regulations 2002» // Mode of access: URL: http://www.legislation.gov.uk/uksi/2002/2013/made (дата обращения: 25.03.2012)

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ИНСТИТУТА НОТАРИАТА В МИРЕ

Девяткина Ольга Валериевна
студентка 6 курса, кафедра правовых дисциплин, факультет истории и права, Тульский государственный педагогический университет им Л.Н. Толстого, г. Тула
E-mail: Olik-54304@yandex.ru

Червяков Игорь Александрович
научный руководитель, канд. полит. наук, доцент кафедры правовых дисциплин ТГПУ им. Л.Н. Толстого, г. Тула

Исторически момент зарождения института нотариата и начало становления нотариальной деятельности в качестве профессиональной деятельности по оказанию юридической помощи относится к далекому прошлому. [12, с. 91]

С развитием экономики и формированием правовой основы гражданского оборота государство принимает на себя обязанность по защите устанавливаемых им нормативных правил всей своей принудительной силой, создается судебная система, государственный аппарат достигает такой степени развития, что позволяет наряду с системой судебных органов обеспечить существование специальных лиц, обязанностью которых являлась письменная фиксация заключаемых сделок и хранение их экземпляров. [4, с. 38]

В литературе существует мнение, что вся история нотариата восходит всё же к Древнему Риму. [8, с. 5]

Римская юриспруденция, выработавшая формулы и формуляры для правовых сделок римского народа, наблюдала в лице своих представителей за облечением этих сделок в письменную, документальную форму. Редакция юридических актов, совершаемых вне суда, значение которых основывалось на соблюдении древних форм, была постоянной функцией римских юрисконсультов в эпоху республики и в начале империи [7].

В период римской республики в Древнем Риме с появлением лиц, на постоянной основе занимающихся составлением различных документов, действия по оказанию юридической помощи постепенно структурируются в

профессиональную деятельность, приобретающую публичный характер [12, с. 92]. Как отмечает Ляпидевский Н.П., «для исторического исследования о нотариате, эта механическая деятельность составляет первый, исходный момент». [3, с. 2]

«Римский нотариат вплоть до IX в. представлял собой негосударственную должность (officium publicum), а свободное занятие сведущих в праве лиц. Облечением правового материала в документальную форму в республиканскую эпоху римской истории занимались два разряда лиц:

1. Писцы состоящие на государственной службе (scribae). Они числились при магистратах и получали из государственного казначейства определённое жалование. Должность их считалась пожизненной и занималась только римскими гражданами, не лишенными гражданской чести. Общественное положение их было довольно высокое. На их обязанности лежало изготовление публичных документов (tabulac publicae) и ведение общественных счётов (rationes); поэтому они назывались также «scribae librarii». Они выдавали желающим выписки и копии из tabulac и rationes, удостоверяя от имени магистра правильность их. Присутствуя при судебном разбирательстве претора, scribae вели особый судебный журнал (codex), куда записывались все существенные особенности разбираемого дела. Эти codices были зародышем поздних судебных протоколов (acta или gesta).

2. Писцы состоящие на службе у частных лиц. Это были или: а) свободные люди, состоявшими по свободному найму домашними секретарями у богачей и назывались «exceptores», или б) рабы и назывались «notarii». Слово «notaries» происходит от употребления писцами этого рода особых стенографических знаков (notae) при письме под диктовку.

В период империи республиканское название «exceptores» стало общим именем всех служилых писцов во всех учреждениях, а со времени императора Гордиана нотариусами стали называться императорские секретари. Позже этим именем стали называть и писцов епископов, записывавших поучения и беседы епископов с народом.

Кроме вышеуказанных лиц, в Риме существовало особое учреждение — институт - "tabelliones" » (табелионы). [10, с. 3 - 4]

Под «tabelliones» подразумевался «разряд лиц, которые, не будучи на государственной службе, занимались в виде свободного промысла составлением юридических актов и судебных бумаг, под контролем государства, для всякого нуждающегося в них, за установленное законом вознаграждение». [3, с. 20—21] Именно это учреждение, как отмечает современная наука, является прообразом организации, получившей название «нотариат». Ввиду недостатка исторических данных, точное время возникновения этого учреждения определить невозможно.

Однако, примеры зарождения деятельности правового характера по содействию в решении юридических вопросов, послужившей прообразом нотариата, ученые находят уже в древнееврейском государстве. Там основой появления института нотариата явилось наличие развитой системы товарно-денежных отношений, а необходимой предпосылкой — наличие письменности. Книги и государственные письменные акты упоминаются как явления обыденные примерно к середине II тысячелетия до н.э. [13, с. 12]

Исследуя историю возникновения нотариата, следует обратить своё внимание, к правовым документам древне — вавилонской династии правившей во главе с царём Хаммурапи. Интересен тот факт, что уже в то время сделки в письменной форме совершались на глиняных табличках по строго определенным правилам. [6, с. 16]

Обеспечением договора служила клятва. Ставились печати: заменяющая подпись участника, на котором лежат обязанности и свидетелей. Табличку заполнял писец, обладающий необходимыми знаниями по правильному оформлению. Таблички хранились у владельцев в сосудах, кувшинах, и месте с тем, как частные документы — в храмовых архивах [1, с. 21]

Закрепление прав производилось с помощью свидетелей (например, ст.ст. 3, 7, 120 законов Хаммурапи; ст.ст. 109—117 законов Ману). В случае неисполнения обязательства, возникновения спора об условиях сделки,

стороны могли сослаться в суде на свидетелей в доказательство наличия или отсутствия определенных обязательств. Свидетели указываются поименно, с упоминанием имени отца и профессии, после изложения текста документа и перед датой. Характеристика частноправововых документов того времени заставляет исследователей придти к выводу, что по своему происхождению они являются «notitia», то есть такими документами, которые удостоверяют и делают более доказательным правовую сделку, законченную до составления документа. [5, с. 37]

Так же в законах Билаламы, царя небольшого государства Эшнунны, можно найти статьи, посвященные «долговому праву» (ст.ст. 19- 44). Изучение документов показывает, что первоначально объектом сделок было движимое имущество, а недвижимое вошло в оборот позднее, как результат дальнейшего развития экономики. [11, с. 9, 8]

В Египте функции должностных лиц, обеспечивающих формирование доказательств, выполнялись «агораномосами», в Греции — «иеромемнесами» или «эпистатами», которые имели ранг священнослужителей, и несли обязанность принимать и сохранять контракты как доказательства при возникающих разногласиях. [2, с. 350]

Еще в те отдаленные времена, когда начинал складываться в самом элементарном виде гражданский оборот, люди были озабоченны, чтобы приобретаемые ими права были действительны и не могли оспариваться. [14, с. 232]

Все это приводит к утверждению, что даже древнее общество нуждалось в специалистах по составлению документов, обеспечивающих бесспорность приобретенных прав, а так же потребность в хранении юридических документов.

Поэтому, достаточно спорным является мнение о том, что нотариат возник в Древнем Риме. Наша история даёт достаточное количество доказательств о совершении участниками древнего гражданского оборота действий, которые

сопровождались письменными актами и являлись подобиями нотариальных актов. [9, с. 434]

Проследив историю возникновения и развития нотариальных документов, можно сделать выводы о том, что и институт нотариата, по крайней мере, «пронотариат», возник уже в давние времена. А появление собственно нотариата, как мы понимаем значение данного понятия сегодня, отнесём, бесспорно, к Древнему Риму.

Список литературы:

1. Зацепина С.А. Нотариат в системе гражданской юрисдикции / Зацепина. С.А. — Екатеринбург, 2000. — 187 с.
2. История первобытного общества: эпоха классообразования. М., 1980. — Т. III
3. Ляпидевский Н.П. История нотариата. — Т. 1. — М., 1875. [электронный ресурс] — Режим доступа. - URL: http://mirnot.narod.ru
4. Патращук Ж.В. Защита конституционных прав человека и гражданина нотариатом Российской Федерации. Дисс. канд. юрид. наук. М., 2003.
5. Пиепу Ж.Ф., Ягр Ж. Профессиональное нотариальное право / Пер. с фр. Медведева И.Г. 4 -е изд. — М., 2001. 184 с.
6. Рифтин А.П. Старовавилонские юридические и административные документы в собраниях СССР / Под.ред. академика Струве В.В. — М. Л.,1937.
7. Сидоренко Д.В. История возникновения и развития нотариального акта как инструмента доказывания в странах общего и континентального права // Нотариальный вестникъ. — 2006. - № 8 [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://mirnot.narod.ru/istnotact.html
8. Скрипилев Е.А. История российского нотариата: протонотариат (институт подьячих), развитие до реформ Александра II, нотариат и судебная реформа 1864—1874 годов // Нотариальный вестникъ. — 1998. —№ 9.
9. Учебник гражданского процесса. М., 1996.
10. Фемелиди А.М. Русский нотариат. СПб, 1902. [электронный ресурс] — Режим доступа. - URL: http://mirnot.narod.ru
11. Хрестоматия по Всеобщей истории государства и права. Т. 1. / Под ред. К. Батыра И. и Поликарповой Е. В. — М.: Юристъ, 1996. — 392 с.
12. Черемных Г.Г., Черемных И.Г. Нотариальное право Российской Федерации: Учебное пособие. — М.: Юрид. лит., 2005. — 432 с.
13. Шаповалова Л.Л. Становление и развитие нотариата в России (историко-правовой анализ). Автореф. дисс. канд. юрид. наук. Ставрополь, 2000.
14. Юдельсон К.С. Развитие института советского нотариата. — Саратов, 1969. — С. 225 — 244 (Ученые труды. Вып. 3).

ПОНЯТИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Дорофеев Владимир Владимирович
студент 3 курса, ИИП, ХГУ, г. Абакан
E-mail: dv_da@bk.ru

Лубенникова Светлана Александровна
Научный руководитель, кандидат юридических наук, доцент ХГУ, г. Абакан

Современная жизнь человека полна разных неожиданностей. По стечению жизненных обстоятельств человек может оказаться жертвой преступления, природного катаклизма, заболеть. В приведенных и многих других случаев возникает необходимость заранее обезопасить себя от вредоносных последствий либо свести их к минимуму.

Современное российское общество на нынешнем этапе все настойчивее требует обеспечения полноценной социальной защиты с тем, чтобы население в целом и отдельные социальные группы получили широкую социальную поддержку.

Давайте рассмотрим понятие социальное страхование, с точки зрения правовой науки. Итак, отечественная наука под социальным страхованием понимает как одну из основных форм социального обеспечения трудящихся в старости, в случае временной или постоянной утраты трудоспособности и т. п. Что же касается законодателя, в толковании социального страхования, то в ст. 1 ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» от 16 июля 1999 года № 165-ФЗ [2] часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам. При детальном рассмотрении, ст. 1 ФЗ «Об основах обязательного социального страхования», законодатель предусматривает, что обязательное социальное страхование представляет собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и

(или) социального положения работающих граждан, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, иных категорий граждан вследствие достижения пенсионного возраста, наступления инвалидности, потери кормильца, заболевания, травмы, несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, беременности и родов, рождения ребенка (детей), ухода за ребенком в возрасте до полутора лет и других событий, установленных законодательством Российской Федерации об обязательном социальном страховании [2].

В ст. 6 ФЗ «Об основах обязательного социального страховании», законодатель определил круг субъектов, подлежащих обязательному социальному страхованию, к ним относятся:

- страхователи (работодатели);
- страховщики, застрахованные лица;
- а также иные органы, организации и граждане, определяемые в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования [2].

Одним их ключевых понятий в теории социального страхования выступает понятие социального страхового риска. Под социальным страховым риском законодатель, в ст. 3 ФЗ «Об основах обязательного социального страхования», понимает предполагаемое событие, при наступлении которого осуществляется обязательное социальное страхование [2].

На протяжении долгого периода отечественные ученые исследовали понятие, принципы, факторы социального риска. На сегодняшний день, я могу прийти к выводу, что категория социального риска достаточно обширно и всесторонне исследована. Но ряд многих авторов, делают заключение, что на нынешнем этапе система обязательного страхования в РФ все еще до конца не отвечает поставленным задачам, которые она должна обеспечивать.

Среди отечественных ученых, хочется отметить мнение Н. А. Вигдорчика, автор выделяет признаки риска. Под первым признаком Н. А. Вигдорчик называет, что «страхованием называется некая организация взаимопомощи, в

которой риск наступившего несчастья учитывается заранее и связанная с этим риском материальная тяжесть заранее же распределяется между всеми членами организации» [1; с. 10]. Н. А. Вигдорчик также дает определение социального страхования. По мнению ученого, социальное страхование — это совокупность всех его форм и видов, которые имеют целью обеспечение широких масс населения на случай различных социальных рисков. При этом Н. А. Вигдорчик особо заостряет внимание на том, что под социальным страхованием «обнимается риск потери заработка» [1; с. 14—15]. Именно такой риск потери ученый ставил на первое место, в определении признаков социального страхования. Под вторым признаком, по мнению Н. А. Вигдорчика, следует понимать, что риск охватывает все работающие (т. е. могут трудиться) массы — рабочих, служащих, домашнюю прислугу, и т. д.

При обзоре законодательства Российской Федерации, я могу прийти к заключению, что объектом социального страхования могут выступать несения повышенных расходов (которые признаются, для человека, социально значимыми), а не только традиционно понимаемый риск уменьшение заработной платы (заработка) или другого дохода.

Социальный риск, что касается его реализации, то он реализуется во множественных формах и зависимость риска от конкретных видов человеческой деятельности, поэтому фактор социального риска надо рассматривать в зависимости от конкретной человеческой деятельности. Что касается сущности, на мой взгляд, то она находится именно в утрате заработка или какого-либо дохода. Социальный риск можно трактовать и в узком, и в широком понимании. Человек, который не вхож в круг общественного производства, следовательно, он ни как не может быть склонен к социальному риску. Е. Е. Мачульская, при понимании риска, упомянуто выше, включает все категории лиц, которые нуждаются в страховании. При данном рассмотрении просматриваются дифференциация формами социальной защиты и социальным страхованием. Проанализировав социальные риски, изучив как отечественные ученые трактуют, я хочу предложить свое понимание социального риска, в

широком смысле. Итак, под социальными рисками следует понимать причины для социальной защиты. Социальный риск, выступающий объектом социального страхования, можно определить социально-экономическим. Это обуславливается тем, что:

- социальный риск переплетается с утратой заработной платы или какого-нибудь трудового дохода вследствие болезни, инвалидности, и т. д.
- социальный риск включает экономически активное население.

Рассмотрим широкую трактовку социального риска. Под широким понимаем социального риска, следует понимать сложившееся стереотипы государственного социального обеспечения в советский период. Чтобы разделить (дифференцировать) понятия «социальное страхование» и «социальное обеспечение» в той трактовке, в которой понятие возникали и совершенствовались в советском праве, это сделать довольно трудно.

Подведя итог проделанной работе можно сказать следующее, что социальное страхование — это совокупность экономических и организационно правовых форм, направленных на защиту социальных интересов граждан.

В современной России, пока еще социальное страхование не реализуется на должном уровне. Не все принципы, установленные законодателем, находят отражения в практики (в пример можно привести принцип, закрепленный в ст. 4 ФЗ «Об основах обязательного социального страхования», как автономность финансовой системы обязательного социального страхования) [2]. Почему я выделяю такой принцип как автономность, здесь я хочу заострить внимание, на том, что ведь именно автономность является существенным признаком высокого развития гражданского общества. Россия стремиться к развитию гражданского общества. В последние годы, был сделано не мало усилий на развитие такого общества. Я считаю, что государство должно еще больше уделять внимания для должного совершенствования, чтоб социальное страхование установилось на должном уровне, как зарубежных государствах.

Пройдет еще немного или много времени и в страна преодолеет все невидимые барьеры, которые мешают реализации политики государства, в

области социального страхования, и должного развития гражданского общества.

Список литературы:

1. Вигдорчик Н. А. Социальное страхование в общедоступном изложении. Вопросы труда. [Электронный ресурс]. — М., 1927. — С. 191.
2. 2. Об основах обязательного социального страхования: Федеральный закон от 16 июля 1999 г. №165-ФЗ: в ред. Федерального закона от 11 июля 2011 г. №200 // Российская газета. — 1999 г. — 21 июля. — № 139; Российская газета. — 2011 г. — 15 июля. — № 153.

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ БЕЖЕНЦЕВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Жаксиликов Бауыржан Нуртаевич

студент 3 курса юридического факультета, Актюбинского государственного университета им. Жубанова К.., г. Актобе, респ. Казахстан

E-mail: baur.kz9@mail.ru

Сокурова Эрмек Жиенбековна

канд. юрид .наук, старший преподаватель кафедры Уголовно-правовых дисциплин, юридический факультет, Актюбинский государственный университет им. Жубанова К., г. Актобе, респ. Казахстан

История беженцев начинается вместе с самой историей человечества. С Древнейших времен люди, спасаясь от насилия или его угрозы, были вынуждены искать приюта на чужих территориях, в чужих странах. Подобные сюжеты легко обнаружить в историческом наследии практически всех стран и народов: они присутствуют в исторических хрониках, летописях, фольклоре и т.д. [2, с. 7].

Различные по своему объему потоки беженцев возникали во все эпохи.

В начале II в. н. э. 300 000 готов бежали от нашествия кочевников-гуннов на земли Рима. Первый крестовый поход (1096—1099 гг.) вызвал массовое переселение мусульман со «святых мест», захваченных крестоносцами [3]. Крупнейшие войны средневековья и нового времени породили вынужденную миграцию как внутри Европы, так и за ее пределы. Значительная часть

американских колонистов в XVII в. были выходцами из Англии, выехавшими из страны после буржуазной революции. Тридцатилетняя война вызвало значительные вынужденные перемещения мирного населения в пределах Австрийской империи. Революционные события 1820—1840-х гг. в Европе также породили значительные потоки беженцев. В XIX веке Российская империя стала страной, принявшей значительное количество беженцев, прежде всего из стран, подвластных Османской империи [2, с. 7].

Однако не только военные конфликты порождали волны беженцев. Тысячи людей в Европе, Африке и Азии бежали от частых эпидемий, например: чумы и оспы [3].

Начало XX века было воспринято как начало новой эры — более технологичной, прогрессивной, цивилизованной. Но первые, же десятилетия показали, что масштабы вынужденных миграций стремительно растут. Этому способствовали события первой мировой войны и серия революций в разных частях света. Наиболее значительным стал поток беженцев из России в ходе гражданской войны, когда более 1 миллиона человек были вынуждены покинуть страну, опасаясь преследований за политические или социальное происхождение. В этой ситуации международное сообщество уже не могло закрывать глаза на проблему беженцев [2, с. 7].

И в начале 20-х — 30-х годов XX века Лига Наций стала первым всемирным органом межгосударственного сотрудничества, предшественница Организации Объединенных Наций (ООН), которая развернула ряд беспрецедентных инициатив по оказанию помощи беженцам в Европе [4, с. 5].

Но в последствии Лига Наций, не сумевшая предотвратить вторую мировую войну была распущена, но чтобы помочь беде миллионов людей, перемещенных по всей Европе за годы конфликта, в 1944 году учредили Администрацию Объединенных Наций по вопросам помощи и послевоенного восстановления (ЮНРРА), которой поручалось оказывать помощь беженцам [4, с. 5].

В 1947 году ООН учредила Международную организацию по делам беженцев (МОБ) — первое международное учреждение, которому поручалось заниматься в комплексе всеми аспектами жизни беженцев, в том числе регистрацией, определением статуса, репатриацией и переселением. Из-за сложившейся в Европе политической ситуации большинство беженцев, уже не хотело возвращаться на родину, поэтому их переселяли в другие страны. МОБ оказалась в центре растущей напряженности между Востоком и Западом: многие страны рассматривали ее деятельность по переселению людей, как идеологическую предвзятость, стремление обеспечить Запад рабочей силой. Такое враждебное отношение к МОБ, привело к ее роспуску в 1951 году [4, с. 7].

Все это привело к образованию новой международной организации - Управление Верховного Комиссара ООН по делам беженцев от 14 декабря 1950 года. И 28 июля 1951 года была принята Конвенция ООН, касающаяся статуса беженцев, которая создала правовую основу для помощи беженцам, и принят Устав УВКБ ООН, который и определил дальнейшую работу Агентства [5].

Согласно Конвенции ООН 1951 года, касающейся статуса беженцев, под термином «беженец» подразумевается лицо, которое находится вне страны своей гражданской принадлежности и в силу вполне обоснованных опасений может стать жертвой преследований по признаку расы, вероисповедания, гражданства, принадлежности к определенной социальной группе или политических убеждений [6].

В настоящее время проблема беженцев остается одной из самых сложных вопросов, стоящих сегодня перед всем мировым сообществом. Она является предметом активного обсуждения в ООН, которая продолжает поиск более эффективных средств защиты беженцев и оказания им помощи.

По докладу УВКБ ООН «Глобальные тенденции 2010 года» гласит, что в настоящее время во всем мире насильственно перемещенными являются 43,7 млн. человек, что примерно равняется населения Колумбии и Южной Кореи. Среди них 15,4 млн. беженцев (10,55 млн. находятся в ведении УВКБ

ООН, и 4,82 миллиона зарегистрированы Ближневосточным Агенством ООН по помощи палестинским беженцам и организации работ), 27,5 млн. лиц, перемещенных внутри страны вследствие конфликтов, и почти 850.000 лиц, ищущих убежище, пятая часть из них на юге Африки. Особенно тревожным является тот факт, что 15.550 лиц, ищущих убежище, являются детьми без сопровождения взрослых или разлученными с родителями, большинства из них сомалийцы и афганцы. В доклад не включены данные о перемещениях в 2011 году, в том числе из Ливии, Кот Д Ивуара и Сирии [7].

В последние годы деятельность УВКБ ООН характеризуется консолидацией программ и механизмов, образованных в связи с широкомасштабными чрезвычайными ситуациями и соответствующими операциями, поиском и реализацией долговременных решений (добровольная репатриация, местная интеграция, расселение, разработка превентивных стратегий). Основное внимание уделяется методам реагирования на чрезвычайные ситуации, поиску решений, вопросам предупреждения и защиты [8].

Беженцы, бегущие от войны и преследований, часто находятся в очень уязвимом положении. Они не пользуются защитой своего государства, а по сути, их собственное правительство часто угрожает им преследованиями. Если другие страны не впускают их и не помогают им, когда они уже находятся на территории этих стран, то они фактически обрекают этих людей на смерть или на невыносимую жизнь в тени, без средств к существованию и без прав [9, с. 7].

И в заключении хотелось бы добавить, что проблема беженцев является мировой проблемой. И только работая совместно, помогая друг друга, государства и международные организации смогут предоставить эффективную защиту прав, в которой так нуждаются и заслуживают беженцы.

Список литературы:

1. Всеобщая декларация прав человека принятая резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 года.

2. Григоричев К. В., Зимовина Е. П.//Правовой статус беженцев — Караганда: «Экожан», 2005. — 208 с.
3. Арсений Анисимович // Некоторые аспекты решения проблемы беженцев в XX в. // Журнал международного права и международных отношений 2006 — № 2.
4. Введение в вопросы международной защиты беженцев // Защита лиц, находящихся в компетенции УВКБ ООН // Пособие для самообучения 1 // 1 августа 2005 г.
5. УВКБ ООН // Агентство ООН по делам беженцев Российской Федерации // Официальный сайт: http://unhcr.ru
6. Конвенция ООН о статусе беженцев от 28 июля 1951 года.
7. Доклад УВКБ ООН «Глобальные тенденции, 2010 года». Официальный
8. сайт УВКБ ООН: http://www.unhcr.org
9. Белорусский журнал международного права и международных отношений 2000 — № 2
10. Журнал Защита Беженцев 2007—2008 г. С. 29

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ БЕЖЕНЦЕВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Жаксиликов Бауыржан Нуртаевич
студент 3 курса юридического факультета, Актюбинского государственного университета им. Жубанова К.., г. Актобе, респ. Казахстан
E-mail: baur.kz9@mail.ru

Сокурова Эрмек Жиенбековна
канд. юрид .наук, старший преподаватель кафедры Уголовно-правовых дисциплин, юридический факультет, Актюбинский государственный университет им. Жубанова К., г. Актобе, респ. Казахстан

История беженцев начинается вместе с самой историей человечества. С Древнейших времен люди, спасаясь от насилия или его угрозы, были вынуждены искать приюта на чужих территориях, в чужих странах. Подобные сюжеты легко обнаружить в историческом наследии практически всех стран и народов: они присутствуют в исторических хрониках, летописях, фольклоре и т.д. [2, с. 7].

Различные по своему объему потоки беженцев возникали во все эпохи.

В начале II в. н. э. 300 000 готов бежали от нашествия кочевников-гуннов на земли Рима. Первый крестовый поход (1096—1099 гг.) вызвал массовое переселение мусульман со «святых мест», захваченных крестоносцами [3]. Крупнейшие войны средневековья и нового времени породили вынужденную миграцию как внутри Европы, так и за ее пределы. Значительная часть американских колонистов в XVII в. были выходцами из Англии, выехавшими из страны после буржуазной революции. Тридцатилетняя война вызвало значительные вынужденные перемещения мирного населения в пределах Австрийской империи. Революционные события 1820—1840-х гг. в Европе также породили значительные потоки беженцев. В XIX веке Российская империя стала страной, принявшей значительное количество беженцев, прежде всего из стран, подвластных Османской империи [2, с. 7].

Однако не только военные конфликты порождали волны беженцев. Тысячи людей в Европе, Африке и Азии бежали от частых эпидемий, например: чумы и оспы [3].

Начало XX века было воспринято как начало новой эры — более технологичной, прогрессивной, цивилизованной. Но первые, же десятилетия показали, что масштабы вынужденных миграций стремительно растут. Этому способствовали события первой мировой войны и серия революций в разных частях света. Наиболее значительным стал поток беженцев из России в ходе гражданской войны, когда более 1 миллиона человек были вынуждены покинуть страну, опасаясь преследований за политические или социальное происхождение. В этой ситуации международное сообщество уже не могло закрывать глаза на проблему беженцев [2, с. 7].

И в начале 20-х — 30-х годов XX века Лига Наций стала первым всемирным органом межгосударственного сотрудничества, предшественница Организации Объединенных Наций (ООН), которая развернула ряд беспрецедентных инициатив по оказанию помощи беженцам в Европе [4, с. 5].

Но в последствии Лига Наций, не сумевшая предотвратить вторую мировую войну была распущена, но чтобы помочь беде миллионов людей, перемещенных по всей Европе за годы конфликта, в 1944 году учредили

Администрацию Объединенных Наций по вопросам помощи и послевоенного восстановления (ЮНРРА), которой поручалось оказывать помощь беженцам [4, с. 5].

В 1947 году ООН учредила Международную организацию по делам беженцев (МОБ) — первое международное учреждение, которому поручалось заниматься в комплексе всеми аспектами жизни беженцев, в том числе регистрацией, определением статуса, репатриацией и переселением. Из-за сложившейся в Европе политической ситуации большинство беженцев, уже не хотело возвращаться на родину, поэтому их переселяли в другие страны. МОБ оказалась в центре растущей напряженности между Востоком и Западом: многие страны рассматривали ее деятельность по переселению людей, как идеологическую предвзятость, стремление обеспечить Запад рабочей силой. Такое враждебное отношение к МОБ, привело к ее роспуску в 1951 году [4, с. 7].

Все это привело к образованию новой международной организации - Управление Верховного Комиссара ООН по делам беженцев от 14 декабря 1950 года. И 28 июля 1951 года была принята Конвенция ООН, касающаяся статуса беженцев, которая создала правовую основу для помощи беженцам, и принят Устав УВКБ ООН, который и определил дальнейшую работу Агентства [5].

Согласно Конвенции ООН 1951 года, касающейся статуса беженцев, под термином «беженец» подразумевается лицо, которое находится вне страны своей гражданской принадлежности и в силу вполне обоснованных опасений может стать жертвой преследований по признаку расы, вероисповедания, гражданства, принадлежности к определенной социальной группе или политических убеждений [6].

В настоящее время проблема беженцев остается одной из самых сложных вопросов, стоящих сегодня перед всем мировым сообществом. Она является предметом активного обсуждения в ООН, которая продолжает поиск более эффективных средств защиты беженцев и оказания им помощи.

По докладу УВКБ ООН «Глобальные тенденции 2010 года» гласит, что в настоящее время во всем мире насильственно перемещенными являются 43,7 млн. человек, что примерно равняется населения Колумбии и Южной Кореи. Среди них 15,4 млн. беженцев (10,55 млн. находятся в ведении УВКБ ООН, и 4,82 миллиона зарегистрированы Ближневосточным Агенством ООН по помощи палестинским беженцам и организации работ), 27,5 млн. лиц, перемещенных внутри страны вследствие конфликтов, и почти 850.000 лиц, ищущих убежище, пятая часть из них на юге Африки. Особенно тревожным является тот факт, что 15.550 лиц, ищущих убежище, являются детьми без сопровождения взрослых или разлученными с родителями, большинства из них сомалийцы и афганцы. В доклад не включены данные о перемещениях в 2011 году, в том числе из Ливии, Кот Д Ивуара и Сирии [7].

В последние годы деятельность УВКБ ООН характеризуется консолидацией программ и механизмов, образованных в связи с широкомасштабными чрезвычайными ситуациями и соответствующими операциями, поиском и реализацией долговременных решений (добровольная репатриация, местная интеграция, расселение, разработка превентивных стратегий). Основное внимание уделяется методам реагирования на чрезвычайные ситуации, поиску решений, вопросам предупреждения и защиты [8].

Беженцы, бегущие от войны и преследований, часто находятся в очень уязвимом положении. Они не пользуются защитой своего государства, а по сути, их собственное правительство часто угрожает им преследованиями. Если другие страны не впускают их и не помогают им, когда они уже находятся на территории этих стран, то они фактически обрекают этих людей на смерть или на невыносимую жизнь в тени, без средств к существованию и без прав [9, с. 7].

И в заключении хотелось бы добавить, что проблема беженцев является мировой проблемой. И только работая совместно, помогая друг друга, государства и международные организации смогут предоставить эффективную защиту прав, в которой так нуждаются и заслуживают беженцы.

Список литературы:

1. Всеобщая декларация прав человека принятая резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 года.
2. Григоричев К. В., Зимовина Е. П.//Правовой статус беженцев — Караганда: «Экожан», 2005. — 208 с.
3. Арсений Анисимович // Некоторые аспекты решения проблемы беженцев в XX в. // Журнал международного права и международных отношений 2006 — № 2.
4. Введение в вопросы международной защиты беженцев // Защита лиц, находящихся в компетенции УВКБ ООН // Пособие для самообучения 1 // 1 августа 2005 г.
5. УВКБ ООН // Агентство ООН по делам беженцев Российской Федерации // Официальный сайт: http://unhcr.ru
6. Конвенция ООН о статусе беженцев от 28 июля 1951 года.
7. Доклад УВКБ ООН «Глобальные тенденции, 2010 года». Официальный
8. сайт УВКБ ООН: http://www.unhcr.org
9. Белорусский журнал международного права и международных отношений 2000 — № 2
10. Журнал Защита Беженцев 2007—2008 г. С. 29

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ НОВОГО ПОРЯДКА АТТЕСТАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ ПО УСЛОВИЯМ ТРУДА

Зиновьев Илья Михайлович

студент 4 курса, Юридического института ТГУ, г. Томск
E-mail: zinovevi@mail.ru

Агашев Дмитрий Владимирович

научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент ЮИ ТГУ, г. Томск

Статья 212 Трудового Кодекса Российской Федерации накладывает на работодателя обязанность по проведению аттестации рабочих мест по условиям труда с последующий сертификацией организации работ по охране труда [2]. Порядок проведения аттестации рабочих мест (далее АРМ) установлен приказом Министерства здравоохранения и социального развития № 342н от 26 апреля 2011 года — Об утверждении порядка аттестации рабочих мест по условиям труда [1]. Оговоримся, что данный акт стал применяться только с 1 сентября 2011 года.

Выделяют несколько причин, послуживших толчком для создания нового порядка АРМ. К таким причинам относят:

1. Множество недочетов и недоработок старого порядка АРМ.
2. Изменение потребностей работодателей в сфере охраны труда.
3. Старый порядок АРМ не учитывал позицию профсоюзных организаций, а также практический опыт организаций, проводящих аттестацию рабочих мест.
4. Создание системы более достоверной оценки вредных факторов, воздействующих и оказывающих влияние на здоровье работников.

Новый порядок АРМ был призван решить все нерешенные проблемы в процедуре АРМ по условия труда. Безусловно, новый порядок попытался воплотить в себе теоретические положения АРМ, опыт, практику и проблемы организаций, осуществляющих АРМ по условиям труда, пожелания профсоюзных организаций, однако, большой блок проблем остался либо просто нерешенным, либо получил абстрактное толкование. Мы бы хотели осветить основные спорные положения нового порядка АРМ по условиям труда, а в каких-то моментах даже предложить решения этих проблем.

В новом порядке впервые получило свое закрепление понятие «аттестующая организация». Это юридическое лицо, аккредитованное в качестве организации, оказывающей услуги по аттестации и выполняющей на основании договора гражданско-правового характера с работодателем измерения и оценку соответствия условий труда государственным и нормативным требованиям охраны труда, оформление и подготовку отчета об аттестации. Безусловно, позитивным является формальное закрепление данного понятия, однако, так и не решен вопрос о том, что это все-таки за организации. Ведь на практике, работодатели даже не знают, что за люди проводят в их организации процедуру аттестации рабочих мест. Также не был определен перечень документов, которые должна предоставить аттестующая организация для того, чтобы удостоверить не только право на проведение данного вида услуг по охране труда, но для того, чтобы работодатель убедился в

профессионализме и уровне квалификации соответствующей организации, оказывающей данную услугу, был ознакомлен с методиками, используемыми указанной аттестующей организацией для проведения данного вида работ. Таким образом, новый порядок закрепил обязанность аттестующей организации предоставить работодателю лишь свидетельство о том, что организация прошла обязательную процедуру аккредитации в Министерстве здравоохранения и социального развития.

Согласно новому порядку АРМ работодатель вправе привлечь для выполнения работ по аттестации несколько аттестующих организаций. При этом работа может быть распределена между ними, как по количеству рабочих мест, подлежащих аттестации, так и по видам работ, выполняемых на данных рабочих мест. Анализируя данное положение, не совсем ясной остается цель введения данной нормы. Ведь таким образом, теперь организация может нанять любое количество организаций для проведения аттестации, что неукоснительно приведет к расхождению результатов АРМ, и породит лишь неопределенность и противоречия в отчете об итогах АРМ. Также остается неясным, как будет составляться итоговый отчет об итогах АРМ, как будет формироваться сводный план улучшения условий труда по результатам АРМ. Все это усугубляется неясностью механизма и процедуры проведения аттестации несколькими аттестующими организациями, ведь новый порядок АРМ лишь формально предусмотрел такое право у работодателя, не предложив практических способов его реализации.

Срок действия результатов АРМ составляет пять лет. Однако у работодателя в течение этого срока могут быть образованы новые рабочие места, а также могут произойти технологические изменения в уже существующих рабочих местах. Поэтому возникает необходимость проведения внеплановой АРМ. Согласно п. 8 нового порядка АРМ, аттестацию таких рабочих мест нужно проводить не позднее чем через 60 рабочих дней после ввода в эксплуатацию [1]. Представляется, что такой маленький срок является неоправданным. Ведь учитывая тот факт, что процедура аттестации является

достаточно дорогостоящей, и вновь открываемому предприятию будет довольно трудно найти такие большие денежные средства в такой, довольно, небольшой срок. Мы считаем, что данное положение нового порядка АРМ должно быть разработано более детально, возможно, рациональным будет установить сроки аттестации таких рабочих мест в зависимости от количества вновь образованных рабочих мест.

Существенно изменившиеся требования к содержанию Карт аттестации рабочих мест привели к тому, что теперь при ознакомлении работников с Картой аттестации их рабочего места, работник должен быть проинформирован о том были ли предусмотрены действующими правовыми актами определенные гарантии и компенсации для него. Таким образом, новый порядок АРМ создает беспрецедентную ситуацию, согласно которой работник не вправе ознакомиться полностью с Картой аттестации своего рабочего места, что является в корне неправильным. Представляется целесообразным, закрепить более детально механизм ознакомления работников с Картами аттестации рабочих мест по условиям труда, где возможно, стоит предусмотреть право работника получать копию Карты аттестации его рабочего места.

Новый порядок АРМ установил обязательные требования к составу аттестационной комиссии. Теперь согласно п. 10 нового порядка АРМ, в нее нужно будет включать представителей профсоюзной организации или иного представительного органа работников [1]. На наш взгляд, такой шаг является очень важным, однако, так и остается нерешенным вопрос о вхождении в состав аттестации комиссии государственного инспектора труда. На протяжении большего количества времени профсоюзные организации добиваются закрепления в порядке АРМ, положения об обязательности вхождения в состав аттестационной комиссии государственного инспектора труда. Безусловно, данное предложение является актуальным и правильным, так как благодаря включению в состав комиссии государственного инспектора труда, можно будет избежать большого количества проблем, связанных как с подбором аттестующей организации, так непосредственно с процедурой

аттестации. Однако пока данное предложение не было воспринято при разработке нового порядка АРМ.

Безусловно, освященные проблемы нового порядка аттестации рабочих мест по условиям труда не являются исчерпывающими. Выявление и анализ данных проблем позволят выработать пути их решения, что однозначно будет полезным, не только для законодателя, в части совершенствования порядка аттестации рабочих мест, но также и для работодателя. Аттестация рабочих мест — это очень серьезная и значимая процедура. От качества проводимой аттестации рабочих мест будет зависеть выявление негативных и вредных факторов, воздействующих на здоровье работников. Учитывая приоритет защиты жизни и здоровья работников, считаем необходимым и обязательным выработку качественного порядка аттестации рабочих мест по условиям труда. Достижение данного результата будет возможным только при сочетании в процедуре аттестации нескольких факторов: качественный нормативный материал, учет мнения профсоюзных организации, учет опыта и проблем организаций, оказывающих услуги по аттестации рабочих мест по условиям труда.

Список литературы:

1. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития. 26 апреля 2011 г. № 342н. Об утверждении порядка аттестации рабочих мест по условиям труда// Российская газета. 24 июня 2011 г. № 135.
2. Трудовой кодекс//Российская газета — N 256 — 31.12.2001//Парламентская газета — N 2—5 — 05.01.2002 //Собрание законодательства РФ — 07.01.2002 — N 1 (ч. 1) — Ст. 212.

«ЗА» И «ПРОТИВ» ПОНИЖЕНИЯ ВОЗРАСТА УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДО 12 ЛЕТ

Инютина Марина Геннадьевна
студенты 3 курса юридического факультета НИУ БелГУ, г. Белгород
E-mail: marinda15@mail.ru

Хвостенко Анна Михайловна
студенты 3 курса юридического факультета НИУ БелГУ, г. Белгород

Миронюк Иван Владимирович
научный руководитель, ассистент кафедры уголовного права и процесса юридического факультета НИУ БелГУ, г. Белгород

Аннотация: Данная статья освещает различные точки зрения по вопросу снижения возраста привлечения к уголовной ответственности до 12 лет. В статье приводится сравнительная характеристика российского и зарубежного законодательства, устанавливающего возраст привлечения к уголовной ответственности.

В условиях современного развития информационных технологий, когда идут быстрые и масштабные процессы социально-экономических и политических изменений в обществе, особенно трудно приходится несовершеннолетним с еще не устоявшимся мировоззрением, подвижной системой ценностей, установок. Представление несовершеннолетнего о морали и праве в силу возрастных причин является расплывчатым, не совсем осознанным. Внимание к подростку в период его социализации должно быть значительно усилено, особенно в рамках предупреждения совершения правонарушений, конфликтов, формирования девиантного поведения.

По мнению ученых, в настоящее время подростки взрослеют гораздо быстрее и уже в более юном возрасте могут в полном объеме осознавать значение своих действий.

Официальная статистика утверждает, что преступность среди несовершеннолетних снижается. С 2005 года происходит снижение уровня преступности несовершеннолетних. В 2005 году несовершеннолетними было совершено 154734 преступлений [5], а в 2011 году — 71910 преступлений.

Среди всех преступлений удельный вес тяжких и особо тяжких преступлений в структуре преступности несовершеннолетних составляет 27,6 % [6]. Это говорит о том, что растет жестокость их преступлений, которая опасна как для окружающих, так и для самой подростковой среды.

В Государственной Думе Российской Федерации сейчас работают над законопроектом о снижении возраста привлечения к уголовной ответственности. Идея данного законопроекта появилась у комитета Государственной Думы Российской Федерации по конституционному законодательству и государственному строительству. Депутатами Государственной Думы Российской Федерации предлагается снизить возраст для привлечения к уголовной ответственности за совершение тяжких и особо тяжких преступлений до 12 лет. По словам члена комитета Государственной Думы по конституционному законодательству и государственному строительству Поневежского В. А., эта мера вызвана тем, что поражает жестокость несовершеннолетних, которых привлечь сегодня к ответственности по закону нельзя. Парламентарий уверен, что страх перед наказанием будет останавливать малолетних преступников [1].

Сейчас, согласно статье 20 Уголовного Кодекса Российской Федерации уголовной ответственности подлежит лицо, достигшее ко времени совершения преступления 16 лет. Лица же, достигшие ко времени совершения преступления 14 лет, подлежат уголовной ответственности за следующие тяжкие и особо тяжкие преступления: убийство, умышленное причинение тяжкого вреда здоровью, умышленное причинение средней тяжести вреда здоровью, похищение человека, изнасилование, насильственные действия сексуального характера, кражу, грабеж, разбой, вымогательство, неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения, умышленные уничтожение или повреждение имущества при отягчающих обстоятельствах, террористический акт, захват заложника, заведомо ложное сообщение об акте терроризма, хулиганство при отягчающих обстоятельствах, вандализм, хищение либо вымогательство оружия, боеприпасов, взрывчатых

веществ и взрывных устройств, хищение либо вымогательство наркотических средств или психотропных веществ, приведение в негодность транспортных средств или путей сообщения [7].

Кроме того, предлагается поднять и верхнюю возрастную планку для преступников, которым не исполнилось еще 18 лет. Сейчас максимальный срок лишения свободы для них составляет 10 лет. Новый документ будет предусматривать для несовершеннолетних пожизненное заключение по некоторым составам преступлений.

Возможно, принятие нового закона поможет исправить сложившуюся ситуацию. Ведь мотивация преступлений среди малолетних детей и подростков стала дикой. Они совершают убийства из любопытства, интереса к процессу умирания человека.

Данный законопроект сейчас находится в стадии разработки. Как сообщил Поневежский В. А., проект этого закона может быть внесен в Государственную Думу до конца весенней сессии. Если же в этот срок не успеют, то в осеннюю. Также он отметил, что для разработки законопроекта создана рабочая группа из депутатов, представителей деловых ведомств и Генеральной Прокуратуры [3].

Информация о понижении возраста появилась некоторое время назад во многих СМИ и вызвала большой общественный резонанс. Споры между юристами о необходимости понижения возраста уголовной ответственности до 12 лет набирают обороты.

За привлечение к уголовной ответственности с 12 лет выступает Следственный комитет Российской Федерации и Министерство внутренних дел Российской Федерации. Помимо них, данную позицию поддерживает множество других правоведов. Так, преподаватель МГЮА имени Кутафина О. Е., Дорогин Д., подчеркнул, что «настоящая система с общим и пониженным возрастом уголовной ответственности функционирует уже достаточно давно и оправдала себя». Дорогин вспомнил позицию профессора Разгильдиева, который некоторое время назад предложил ввести для несовершеннолетних новую иную меру уголовно-правового характера.

«Действительно, почему наш Уголовный закон предусматривает принудительные меры медицинского характера для психических больных, а не предусматривает мер воспитательного воздействия для лиц, совершивших общественно-опасные деяния до достижения возраста уголовной ответственности», — заключил Дорогин.

В свою очередь, научный сотрудник этой же Академии Игошин А., отметил: «Я поддерживаю данную инициативу. В условиях современного развития информационных технологий, подростки взрослеют гораздо быстрее и уже в более юном возрасте могут в полном объеме осознавать значение своих действий».

С позицией «против» данного законопроекта выступает Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по правам ребенка Астахов П. А.. Он считает такую меру чрезмерной. Так как снижение возраста уголовной ответственности недопустимо без создания системы ювенальной юстиции. Нужно создавать ювенальные суды и организовать обсуждение с участием представителей общественности по поводу мер, которые должны применяться к лицам, совершившим преступление в таком возрасте [9].

Нужно отметить, что понижение возраста уголовной ответственности происходит в истории нашего государства не первый раз. Инициатива депутатов фактически вернет Россию в первую половину 20 века — тогда в законах была прописана ответственность для детей 12 лет. В 1924 году был внедрен термин «малолетний и несовершеннолетний» правонарушитель. В тоже время в Основах уголовного законодательства, было прописано, что к малолетним можно применять лишь меры медико-педагогического характера. К несовершеннолетним они применялись, когда было невозможно назначить меры судебно-исправительного характера [8, с. 139].

К полномочиям союзных республик относилось определение возраста, с наступлением которого связывалось понятие малолетнего и несовершеннолетнего, а также установление случаев привлечения данной категории лиц к уголовной ответственности. Одновременно с этим, Уголовный

Кодекс РСФСР 1926 года не конкретизировал точный возраст привлечения к уголовной ответственности. Разграничение понятий несовершеннолетний и малолетний было только в теории.

Возраст привлечения к уголовной ответственности был значительно снижен Постановлением ЦИК И СНК СССР от 7 апреля 1935 года «О мерах борьбы с преступностью несовершеннолетних». Данный нормативный правовой акт установил возможность привлечения к уголовной ответственности несовершеннолетних за ряд преступлений: кража, причинение насилия, телесных повреждений, увечий, убийство или попытку убийства, с применением всех мер уголовного наказания (кроме смертной казни) начиная с 12 лет. А в 1940 году было добавлено уголовное наказание для 12-летних «за действия, могущие вызвать крушение поезда». Только во второй половине 20 века наказывать за совершение тяжких преступлений было решено с 14 лет [2, с. 32].

Что касается мировой практики, то данный вопрос в законодательстве многих стран уже давно решен. В Индии и Сингапуре можно отправить за решетку малолетнего правонарушителя с семи лет. С десяти лет ребенок может быть привлечен к уголовной ответственности в Австралии, Швейцарии, Великобритании и части штатов США (например, Колорадо и Луизиана). Уголовная ответственность с 13 лет наступает во Франции, с 14 лет — в Германии, Испании и Японии. В других странах Евросоюза возраст колеблется от 13 до 18 лет [4].

В заключение стоит отметить, что целью при разработке законопроекта, с одной стороны, должно стать предупреждение преступлений среди несовершеннолетних, а с другой стороны - задача состоит в том, чтобы вырвать ребенка из той среды, которая толкает его на совершение преступления.

Скорее всего, снижение возраста уголовной ответственности не решит проблему преступности несовершеннолетних. Возможно, это даже сможет повлечь за собой коррупционную составляющую, т.е. будут возбуждаться дела в отношении детей состоятельных родителей с целью получения взятки.

Необходимо предусмотреть комплекс эффективных мер, которые можно было бы действительно применять на практике для воспитания подростков.

Список литературы:

3. Бабич К. Госдума предлагает «сажать» в тюрьмы с 12 лет // Аргументы и факты. URL: http://www.aif.ru/society/article/50018 (дата обращения: 4.04.2012).
4. Евтеев М. П., Кирин В. А. Законодательство об ответственности несовершеннолетних. М.: ПРИОР, 1980. — 134 с.
5. Законопроект о снижении возраста уголовной ответственности внесут в ГД // РИА Новости. URL: http://ria.ru/society/20120301/583378493.html (дата обращения: 4.04.2012).
6. Оганесян Л. Р. Возраст уголовной ответственности в уголовном праве зарубежных стран / Вектор науки ТГУ. — 2009. — № 2 (5). — С. 113—115.
7. Официальный сайт МВД РФ. URL: http://www.mvd.ru/userfiles/file/statistics/statist_12_2005.pdf (дата обращения: 4.04.2012).
8. Официальный сайт МВД РФ. URL: http://www.mvd.ru/userfiles/sb_12_11.pdf (дата обращения: 4.04.2012).
9. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // СЗ РФ. — 1996. — № 25. — ст. 2954.
10. Уголовное право. Общая часть. Отв. ред. И.Я. Козаченко. М.: Норма, 2008. — 720 с.
11. Юридическая Россия. URL: http://www.juridicalrussia.ru/index.php/news/319-ugolovnaya-otvetstvennost-do-12-let (дата обращения: 4.04.2012).

ВИДЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА ЛИЧНОСТИ

Светлана Викторовна Казора
студентка 4 курса, кафедра теории и истории государства и права, административного права Юридического института Томского государственного университета, г. Томск
E-mail: svetlana.kazora@mail.ru

Людмила Владимировна Гааг
научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент кафедры теории и истории государства и права, административного права Юридического института Томского государственного университета, г. Томск

Вопросы правового статуса личности составляют важное направление юридической науки.

Правовой статус личности — это юридически закрепленное положение субъекта в обществе, которое выражается в определенном комплексе его прав и обязанностей [3, с. 102].

В юридической науке существуют различные классификации правовых статусов личности.

Различают следующие виды правового статуса личности:

1. В зависимости от закрепления в нормативных правовых актах:

1) Международно-правовой статус [5, с. 211]. Данный правовой статус включает права, свободы, обязанности и гарантии, закрепленные в международных правовых документах: например, Уставе ООН, принятом 26 июня 1945 г., во Всеобщей декларации прав человека 1948 г., в Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах 1966 г., в Международном пакте о гражданских и политических правах 1966 г., в Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г и др.

2) Конституционный статус — совокупность конституционных норм, определяющих правовое положение личности обществе и государстве, в состав которого входят конституционные права, обязанности личности, конституционные принципы [7, с. 66].

Специальные, индивидуальные, отраслевые и другие статусы не должны противоречить конституционному статусу. Напротив, они должны соответствовать ему как исходному, базовому [4, с. 269].

Конституционные права и обязанности являются фундаментом для специального, индивидуального, отраслевого и других правовых статусов [6, с. 692—693].

Конституционный статус закрепляет основы правового статуса личности, которые сформулированы в Конституции. Он является базовым в любом государстве и включает права, свободы, обязанности, закрепленные в основном законе государства, например, в Конституции РФ — в главе 2, содержащей нормы о правах и свободах человека и гражданина. Стабильность конституционного статуса личности зависит от того, насколько он соответствует фактическим правоотношениям, а также от того, какой порядок принятия, отмены соответствующих норм и внесения в них изменений закреплен в законе [5, с. 212].

В юридической литературе многие авторы выделяют общий статус. Одни под общим статусом понимают конституционный статус [7, с. 66], другие — международно-правовой статус [5, с. 211].

Представляется целесообразным различать конституционный и международно-правовой статусы.

3) Отраслевой статус. К отраслевому статусу можно отнести, например, гражданско-правовой, административно-правовой, уголовно-правовой, трудовой регламентируемые Гражданским кодексом РФ, Кодексом РФ об административных правонарушениях, Уголовным кодексом РФ, Трудовым кодексом РФ и т.д.

Отраслевой статус личности состоит из прав, свобод, обязанностей, закрепленных определенной отраслью права — гражданским, трудовым, административным, уголовным правом и др.

Витрук Н. В. относит к отраслевым правовым статусам также статус личной свободы, политико-правовой статус, социально-экономический статус,

социально-правовой статус, культурно-правовой статус, охранительно-защитный правовой статус [2, с. 255—256].

4) Специальный, или родовой**,** статус определенных категорий граждан. Можно выделить его разновидности:

• профессиональные и должностные статусы (статус депутата, судьи, прокурора и т.д.). Статус судей определяется Законом РФ от 26 июня 1992 г. № 3132-1 «О статусе судей в Российской Федерации», статус прокурора — ФЗ от 17 января 1992 г. № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации», статус депутата — ФЗ от 8 мая 1994 № 3-ФЗ «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации».

• статус лиц, работающих в различных экстремальных условиях или особых регионах страны (Крайнего Севера, Дальнего Востока). Например, статус лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера, регламентируется Законом РФ от 19 февраля 1993 г. № 4520-1 «О государственных гарантиях и компенсациях для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях».

Специальный (родовой), статус, по мнению Матузова Н. И., отражает особенности положения определенных категорий граждан (например, пенсионеров, студентов, школьников, военнослужащих, учителей, инвалидов и т.д.). Указанные слои, группы, базируясь на конституционном правовом статусе гражданина, могут иметь свои особенности, дополнительные права, обязанности, предусмотренные действующим законодательством [4, с. 189]. Например, статус военнослужащих регламентируется ФЗ от 27 мая 1998 г. № 76-ФЗ «О статусе военнослужащих», статус инвалидов — ФЗ от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».

В 1966 г. Организация Объединенных Наций приняла Рекомендацию о положении учителей с целью улучшения правового положения учителей, закрепления основных гарантий их прав.

5) Индивидуальный статус**.** Он определяет конкретику отдельного лица (пол, возраст, семейное, должностное положение, работа, участие в управлении

общественными, государственными делами, иные характеристики). Индивидуальный статус — это совокупность персонифицированных прав и обязанностей гражданина. Индивидуальный правовой статус динамичен. Он меняется на протяжении всей жизни человека [4, с. 190]. Индивидуальный статус не зависит от принадлежности личности к гражданству какого-либо государства.

Каждый человек может иметь несколько статусов — статус гражданина своего государства (конституционный статус), может принадлежать к определенной группе, т.е. обладает специальным статусом, а также быть неповторимой личностью, т.е. иметь индивидуальный статус. Конституционный статус граждан одного государства один, родовых статусов — множество, а индивидуальных — столько, сколько людей [4, с. 190].

2. По кругу субъектов выделяют:

1) правовой статус граждан — определяется законодательством своего государства: различными законами и иными нормативными правовыми актами;

2) статус иностранцев, лиц без гражданства, лиц с двойным гражданством, беженцев, вынужденных переселенцев. Например, статус иностранцев определяется ФЗ от 25 июля 2002 г. № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». Статус беженцев регламентируется ФЗ от 19 февраля 1993 г. № 4528-1 «О беженцах». Правовой статус вынужденных переселенцев определяется Законом РФ от 19 февраля 1993 г. N 4530-I «О вынужденных переселенцах».

3) статус российских граждан, находящихся за рубежом [4, с. 189].

Правовой статус российских граждан за рубежом определяется российским законодательством, а также различными актами законодательства страны пребывания (конституциями, законами о правах иностранцев и др.). Российские граждане, проживающие за рубежом, находятся в двойственном положении: с одной стороны, их правовой статус определяется соответствующим иностранным законодательством, с другой - они пользуются правами и несут обязанности наравне с российскими гражданами, проживающими на территории Российской Федерации [1, с. 138].

Правовой статус личности имеет огромное значение для обеспечения реализации прав, свобод, обязанностей и законных интересов личности; позволяет использовать принадлежащие ей права, свободы, отстаивать законные интересы, добросовестно исполнять юридические обязанности. Это позволяет личности участвовать в управлении государственными и общественными делами, удовлетворять свои разносторонние потребности без ущерба личным интересам, а также интересам других лиц и всего общества.

Классификация правовых статусов личности позволяет определить те сферы жизни, в которых личность может участвовать, реализуя принадлежащие ей права, свободы, исполняя юридические обязанности.

В работе, на основе классификаций правовых статусов личности, имеющихся в литературе, виды правового статуса личности были классифицированы по различным основаниям.

Список литературы:

1. Богуславский М. М. Международное частное право. — 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Юристъ, 2005. — 604 с
2. Витрук Н. В. Общая теория правового положения личности. / Витрук Н. В. — М.: Норма, 2008. — 448 с.
3. Малько А. В. Теория государства и права: учебник.- М.: Кнорус, 2006. — 400 с.
4. Матузов Н. И., Малько А. В. Теория государства и права: Курс лекций /
5. Под ред. Матузова Н. И. и Малько А. В.. — 2-е изд., перераб. и доп. М.:
6. Юрист, 2007. — 768 с.
7. Перевалов В. Д. Теория государства и права: учебник. - М.: Издательство
8. Юрайт, Юрайт-Издат, 2010. — 379 с.
9. Радько Т. Н. Теория государства и права: учебник. — 2-е изд. М.: Проспект, 2011. — 752 с.
10. Якимов Г. А. Правовой статус личности: проблемы природы и элементного состава // Российский юридический журнал. № 2/2008. С. 66.

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ СОЗДАНИЮ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ «ФИРМ-ОДНОДНЕВОК», А ТАКЖЕ СХЕМАМ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Колесникова Юлия Павловна
курсант ВЮИ ФСИН России г. Владимир
E-mail: yuliakolesnikovapav@mail.ru

Карпов Эдуард Сергеевич
научный руководитель, к.ю.н., старший преподаватель кафедры ЭиФПД ВЮИ ФСИН России, г. Владимир

Схемы уклонения от уплаты налогов с использованием «фирм-однодневок» являются сегодня одной из наиболее актуальных проблем, препятствующих действенному налогообложению предпринимательской сферы. Нельзя отрицать, что налоговые схемы крайне негативно влияют на экономическое развитие России. Ограничиваются поступления в бюджет, медленно продвигаются инновационные процессы, тормозится укрепление конкурентоспособного рынка и стабильной рыночной экономики. Между тем, сегодня в нашем государстве не приняты меры для того, чтобы хоть как то остановить распространение подобного явления, а кажется, что, наоборот, для него созданы все возможные условия. Чрезмерно низкий минимальный размер уставного капитала, упрощенная процедура создания и регистрации коммерческой организации, слабое регулирование юридической ответственности в данной области — все это, несомненно, оказывает помощь лицам, желающим обойти установленный порядок осуществления предпринимательской деятельности и налогообложения. Между тем, рассматриваемая проблема получила широкие масштабы распространения, к примеру, как отметил в феврале прощлого года заместитель руководителя Федеральной налоговой службы С. А. Аракелов: «Из 4,5 миллиона зарегистрированных в России компаний примерно 2 миллиона — это фирмы-однодневки» [2].

Представляется возможным выделить несколько направлений совершенствования законодательства в целях противодействия созданию «фирм-однодневок». Во-первых, это изменения законодательства, направленные на увеличение уставного капитала; во-вторых, усложнение процедуры регистрации юридических лиц; в-третьих, законодательное закрепление так называемой налоговой доктрины.

Уставный капитал коммерческой организации является значимым элементом, который определяет ее экономический потенциал и служит гарантом исполнения обязательств и доказательством деловых целей. Он выступает своеобразной базой имущественного характера, наличие которой служит различным целям предпринимательской деятельности.

Обособленное имущество (уставный капитал) является одним из важнейших признаков юридического лица наряду с легитимацией в установленном законом порядке, наличием хозяйственной компетенции, и другими [9, с. 8—9].

В отечественном законодательстве обозначена его основная цель. Гражданский кодекс РФ определил уставный капитал общества с ограниченной ответственностью как гарантию обеспечения интересов кредиторов. [1, ст. 90]. Это положение было продублировано в части касающейся акционерных обществ [1, ст. 99].

Уставный капитал организации помимо функции обеспечения прав контрагентов призван обеспечивать интересы отдельных граждан и государства. Для государства это, прежде всего, доказательство добросовестности и деловых целей организации. Ведь государство видит в хозяйствующих субъектах изначально инструмент укрепления экономики страны, налогоплательщика, и только потом самостоятельную и независимую экономическую ячейку.

Минимальный размер уставного капитала — один из немногих способов государственного контроля в области предпринимательства, который призван обеспечить недопущение в предпринимательскую сферу недобросовестных

хозяйствующих субъектов. Кроме того это ограничение по своей сути должно обезопасить государство от всевозможных налоговых схем, граждан и организаций от мошенничества и других нарушений их прав и законных интересов.

На данный момент для расчета минимального размера уставного капитала может использоваться как фиксированная денежная сумма, так и минимальный размер оплаты труда, в зависимости от организационно-правовой формы. На сегодняшний день данный размер составляет:

1. Для общества с ограниченной ответственностью — 10 000 рублей [5];
2. Для закрытого акционерного общества — 100 МРОТ;
3. Для открытого акционерного общества — 1000 МРОТ [4].

Видно, что установленная законодательством номинальная сумма минимального размера уставного капитала представляет совсем незначительный реальный экономический вес, а это значит, что данное государственное ограничение не может служить экономическим барьером для создания «фирм-однодневок», и не выполняет стоящих перед ней задач, а, следовательно, выступает простой формальностью.

Необходимо обратить внимание на принципиально иное отношение к уставному капиталу юридических лиц со стороны органов государственной власти стран Европы. Так, в соответствии со Второй директивой ЕС 76/91 от 13 декабря 1976 г. (получившей название «Директива о капитале») минимальный размер уставного капитала АО должен составлять не менее 25 тыс. евро. При этом акции, на которые разделен уставный капитал АО, должны быть выражены в номинальной сумме. Например, в Германии минимальный уставный капитал составляет 50 тыс. евро, а минимальная номинальная сумма акции составляет 4 евро [7].

Увеличение минимального размера уставного капитала один из наиболее обсуждаемых в предпринимательской сфере вопросов. Особую актуальность он приобрел после появления проекта изменений в ГК РФ, который подразумевал

существенные изменения требований к размеру уставного капитала. По состоянию на 07.12.2010 к основным изменениям относилось:

-увеличение минимального размера уставного капитала общества с ограниченной ответственностью до пятисот тысяч рублей;

- увеличение минимального размера уставного капитала акционерного общества до пяти миллионов рублей [3].

Однако, в проекте Федерального закона «О внесении изменений в часть первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации», а именно в статье 66^2 было обозначено, что размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью не может быть менее десяти тысяч рублей, а размер уставного капитала акционерного общества не может быть менее ста тысяч рублей [6].

Фактически те изменения, которые направлены на совершенствование гражданского законодательства о юридических лицах не затрагивают одну из важнейших проблем. Однако, учитывая сложившуюся обстановку на сегодняшний день видится необходимым увеличение минимального размера уставного капитала. Очевидно, что невозможно уравнять данный показатель с европейскими стандартами. Тем не менее, минимальный уставный капитал организации должен хотя бы соответствовать реальной экономической ситуации в стране.

Но при осуществлении данного преобразования необходимо учесть аргументы противников увеличения уставного капитала, в частности состояние субъектов малого и среднего бизнеса в России.

Кроме этого, необходимо учесть, что не всегда положительный опыт Европы может свидетельствовать о хорошем его заимствовании для России. Выше было указанно, что минимальный размер уставного капитала для коммерческих организаций стран Европы составляет несколько десятков тысяч евро. Тем не менее, необходимо учитывать, что данная сумма представляет совершенно разную ценность для граждан Европы и граждан России.

Не упуская из внимания данные обстоятельства можно отметить, что современное законодательство позволяет осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а точнее в форме индивидуального предпринимателя [1, ст. 24]. То есть для желающего осуществлять предпринимательскую деятельность, но не имеющего необходимой финансовой базы для образования хозяйственного товарищества или общества на практике препятствия отсутствуют.

Возвращаясь к необходимости ограничения создания и функционирования однодневок, представляется целесообразным внести конкретное предложение в части касающейся минимального размера уставного капитала юридических лиц. Необходимо внести изменения в статью 14 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», обозначив минимальный размер уставного капитала для данной организационно-правовой формы — пятьсот тысяч рублей.

Что касается акционерных обществ, не смотря на то, что они реже применяются в схемах уклонения от уплаты налогов, увеличение минимального размера уставного капитала также необходимо, хотя бы для укрепления обеспечительной функции. В связи с этим существует необходимость внесения изменений в статью 26 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» относительно увеличения минимального размера уставного капитала закрытого акционерного общества до пятисот тысяч, а открытого акционерного общества — до пяти миллионов рублей.

Однако, низкий минимальный размер уставного капитала не единственная причина возникновения проблемы с «фирмами-однодневками». И даже его увеличение не может гарантировать устранения этого явления. Ведь очень часто, к примеру, необоснованная налоговая выгода, полученная с помощью фирм-однодневок, составляет более чем значительную реальную ценность. И даже при увеличении минимального размера уставного капитала в десятки и сотни раз для крупных махинаций не теряется экономическая целесообразность.

Это говорит о том, что на данный момент существует необходимость применения комплексных мер, направленных против подобных организаций. А конкретнее, необходимо устранять все причины, которые способствовали возникновению сложившейся ситуации. К числу таких причин, безусловно, относится чрезмерно упрощенная процедура регистрации юридических лиц.

Сегодня ярко выражена тенденция на устранение всех возможных административных барьеров для осуществления предпринимательской деятельности. Такое стремление органов государственной власти вполне оправдано необходимостью вовлечения новых субъектов малого и среднего бизнеса. Однако это стремление выражается порой в устранении не только излишних бюрократических барьеров, но и в отсутствии необходимых мер по обеспечению нормального функционирования предпринимательской сферы.

Проблемы взаимодействия предпринимательской деятельности и государства существуют на любом этапе ее осуществления, и возникают уже в тот момент, когда легализуется деятельность хозяйствующего субъекта, т.е. при государственной регистрации.

В настоящей момент государственная регистрация представляет собой простейшую процедуру, которая позволяет в кратчайшие сроки пополнить тот или иной рынок новым хозяйствующим субъектом.

ФЗ «О регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» сегодня не способен урегулировать сложившуюся обстановку, поэтому видится необходимым корректировка ряда его положений.

Остановимся на возможных путях решения рассматриваемой проблемы. В частности, возможно выделить следующие направления: во-первых, касающиеся полномочий регистрирующих органов; во-вторых, их обязанностей; в-третьих: сроков, в которые регистрация осуществляется.

В статье 9 вышеуказанного Федерального закона отмечено, что регистрирующий орган не проверяет достоверность предоставленных учредителями сведений. Кроме того, данная обязанность не возложена ни на один орган государственной власти или орган местного самоуправления. То

есть фактически регистрация осуществляется «вслепую». Непонятно чем вызвано оказание столь высокого доверия к представителям отечественной предпринимательской сферы, которые судя по статистическим и иным данным, такого доверия совсем не заслужили.

Именно поэтому на данный момент представляется необходимым внесение изменений в статью 9 рассматриваемого Федерального закона, а именно закрепление обязанности регистрирующих органов по проверке достоверности предоставляемых для регистрации юридического лица сведений. Так же необходимо разработать и закрепить в данном законодательном акте определенные критерии и механизм осуществления данной проверки. С учетом критичности сложившейся обстановки, возможно привлечение к данной проверке правоохранительных органов. Говоря конкретнее, необходимо преобразовать процесс получения сведений о новом хозяйствующем субъекте из акта оказания доверия в эффективную предупредительную процедуру.

В той же статье того же закона указано, что регистрирующий орган не вправе требовать от учредителей предоставления не обозначенных в законе сведений. Здесь все вполне объяснимо. Данная позиция обусловлена устранением излишних административных барьеров, предотвращением коррупционных проявлений, и т. д. Однако полномочия органа осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц по запросу дополнительных сведений могли бы стать полезными для хозяйствующих субъектов, полученные сведения о которых, заставляют усомниться в их добросовестности. С одной стороны, появляется возможность для регистрирующего органа устранить определенные сомнения, или опровергнуть полученные в результате проверки негативные сведения, а с другой стороны, для вновь создаваемого юридического лица, это возможность не получить сразу отказ в регистрации. То есть по сути, то, что внешне выглядит как административный барьер, на практике может не только не препятствовать регистрации, но и в какой-то мере ей способствовать. Именно поэтому целесообразно внесение изменения в статью 9 того же законодательного акта,

наделяющего регистрирующий орган дополнительными полномочиями в сфере запроса дополнительных сведений, а также в сфере обращения в правоохранительные органы (для осуществления проверки вызывающих подозрение учредителей).

Так же видится необходимым увеличение срока, в течение которого должна быть произведена регистрация юридического лица. Совершенно очевидно, что пятидневного срока не достаточно для осуществления проверки всей документации и предоставленных сведений. Именно поэтому в статье 8 рассматриваемого акта необходимо обозначить вместо пятидневного срока регистрации срок в 10 дней.

Важным элементом в борьбе с фирмами-однодневками, безусловно, является юридическая ответственность. Увеличение минимального размера уставного капитала, усложнение процедуры регистрации юридического лица и усиление контроля при данной регистрации выступают мерами предупредительного характера. Совершенно ясно, что какие бы препятствия государство не выстраивало перед злоумышленниками, всегда найдется тот, кто их сможет обойти. И в этом случае, как дополнительное звено в цепочке комплекса мер по борьбе с недобросовестными предпринимателями, должен выступать детально проработанный институт юридической ответственности. Эффективность существующего карательного механизма по отношению к данным субъектам в России можно оценить по масштабам проблемы, которые были указаны выше. Это значит, что политика государства должна быть ориентирована не только на превентивные меры, но и на вопросы привлечения к ответственности уже допустивших совершение правонарушений лиц.

Наиболее эффективным способом привлечения к ответственности налогоплательщиков, допустивших нарушения, на данный момент являются так называемые судебные доктрины, которые представляют собой судебные акты Конституционного суда, Высшего арбитражного суда, Верховного суда, Федеральных арбитражных судов регионов, а также постановления президиумов ВАС и ВС и постановления Федеральных арбитражных судов

округов по конкретным делам, определяющие типовой подход и методы разрешения определенных судебных споров и действующие наравне с законодательными нормами при разрешении налоговых споров.

В борьбе с налоговыми схемами, совершаемыми с использованием фирм-однодневок, огромную роль играет доктрина, которая получила название «должная осмотрительность». Смысл данной доктрины заключается в том, что налогоплательщик должен проявить разумную осмотрительность в выборе контрагента: установить его правоспособность, полномочия лиц, действующих от его имени, а также, в идеале — поинтересоваться добросовестностью контрагента с точки зрения уплаты налогов. Предполагается, что если компания не проявит разумной осмотрительности, а контрагент окажется «проблемным» налогоплательщиком, который не выполняет свои обязательства перед бюджетом, компанию могут лишить налоговых выгод (расходы по налогу на прибыль, возмещение НДС), которые она получила от взаимоотношений с этим контрагентом [8, с. 28].

Данная доктрина оказывается существенным препятствием для организаций, которые создают фирмы (со всеми признаками однодневок) для получения налоговых выгод, а конкретнее делает такое создание нецелесообразным. То есть, учредители организации, или иные лица, которые заинтересованы в извлечении налоговой выгоды теряют возможность извлечь ее через подставные фирмы, так как вся полученная от сделок с такой организацией выгода, скорее всего, будет взыскана в судебном порядке.

Однако, данная доктрина очень часто является причиной злоупотребления судов, и порой жертвами как фирм-однодневок, так и судебных решений становятся добросовестные юридические лица.

Тем не менее, необходимость применения доктрины обусловлена тем, что очень часто фирма-однодневка создается организацией, желающей уклониться от уплаты налогов. И даже если таким учредителям удастся обойти все барьеры, установленные государством и создать «одноразовую фирму», то

данная доктрина будет последним средством, способным помешать таким махинациям.

Что касается судебных злоупотреблений, то их преодоление так же должно осуществляться на уровне законодательных преобразований. В частности, сегодня наблюдается необходимость закрепления точного перечня сведений, о контрагенте, которыми должен обладать хозяйствующий субъект, чтобы доказать должную осмотрительность, а точнее непричастность к деятельности фирм-однодневок.

Министерство финансов РФ в своих письмах по поводу налоговой предусмотрительности (см., например, письмо от 10.04.2009 N 03-02-07/1-177) рекомендует налогоплательщикам следующие действия:

- запрашивать у контрагента копии свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- проверять факт занесения сведений о контрагенте в ЕГРЮЛ;
- запрашивать у контрагента доверенность о полномочиях лица, подписывающего документы по сделке;
- использовать официальные источники информации, характеризующие деятельность контрагента [9].

Вероятно, было бы справедливее ознакомить предпринимателей не с рекомендациями, а с конкретным исчерпывающим перечнем, составленным с учетом всех требований современных правоотношений в данной сфере. Это поможет и оградить предпринимателей от судебных злоупотреблений, и привлечь к ответственности действительно не чистых на руки субъектов, и упорядочить взаимоотношения между совершающими сделки сторонами.

Традиционно к источникам права в налоговой сфере относят Конституцию РФ, законодательство о налогах и сборах (Налоговый кодекс и федеральные законы), законодательство субъектов Российской федерации о налогах и сборах, нормативно-правовые акты органов местного самоуправления и международные договоры об избежание двойного налогообложения (международное налоговое право). Несколько особняком стоят нормативно-

правовые акты органов исполнительной власти, которые издаются в случаях, прямо предусмотренных налоговым законодательством, и не могут его дополнять или изменять. Россия не является страной прецедентного права, поэтому формально нормативные акты Высшего арбитражного суда (ВАС), Верховного суда (ВС.), Федеральных арбитражных судов регионов (ФАС) не являются самостоятельными источниками права. Тем не менее, судебные источники права (рассматриваемые в данной работе доктрины) — судебные акты ФАС округов, ВАС, ВС. и КС — имеют иногда решающее значение в регулировании налоговых отношений и разрешении налоговых споров [8, с. 19].

Не совсем понятно, почему законодатель до сих пор обходит данную ситуацию. Выше уже были рассмотрены очевидные плюсы налоговых доктрин, и трудно оспорить тот факт, что они необходимы. Однако вероятно правильнее было бы законодательно закрепить те положения, которые являются ключевыми в доктринах, превратив их, таким образом, из несвойственного романо-германской правовой семье прецедента в источник отечественного права — закон. Говоря конкретнее, необходимо закрепить в главе 16 Налогового кодекса Российской Федерации данные положения. Кроме того, целесообразно закрепление точных критериев, а точнее перечня сведений, которых должен запросить предприниматель, чтобы избежать возможных претензий со стороны налоговых органов. Оформление данных требований возможно в виде приказа Министерства финансов, или иного уполномоченного ведомства.

Таким образом, мы рассмотрели основные направления оказания противодействия схемам уклонения от уплаты налогов. Увеличение минимального размера уставного капитала — необходимость, продиктованная современной обстановкой. Предпринимателям и органам государственной власти пора перестать воспринимать уставный капитал (который законодатель определил как гарантию обеспечения законных требований кредитора) как простую формальность. Очевидно, что нужно заставить этот элемент

коммерческой организации реально работать, выполнять свои функции. Необходимо обратить внимание на зарубежный опыт, а именно на опыт стран Западной Европы, который свидетельствует о том, что высокие требования к минимальной величине уставного капитала со стороны государства выступают хорошим ограничивающим механизмом на пути создания одноразовых фирм, и как следствие минимизации налоговых махинаций. Но нельзя отрицать и необходимость создания собственного, отечественного подхода к решению вопроса о минимальном уставном капитале. Нельзя безоглядно копировать инородные механизмы и способы, так как в большинстве случаев эти способы и средства не могут выдержать суровых экономических, организационных и иных реалий России. Именно поэтому, смена требований к минимальному уставному капитала должна быть достаточно щадящей, и не перекрывать возможности развития хозяйствующим субъектам.

Что касается усиления контроля при регистрации и усложнения процедуры регистрации юридических лиц, то данные преобразования должны быть осуществлены исходя из того, что сегодня эти элементы, наравне с уставным капиталом, не выполняют своих функций. Государство не должно впускать в предпринимательскую сферу сомнительные организации. Однако на данный момент, установленная законодателем процедура никак не препятствует появлению на том или ином рынке одноразовых фирм. Совершенно очевидна необходимость смены позиции «самоустранения» государства, но четкую позицию доскональной проверки предоставляемых при регистрации сведений, изучения всех материалов, и т. д.

Относительно юридической ответственности необходимо отметить, что нельзя недооценивать ее роль в комплексе мер, противодействующих схемам уклонения от уплаты налогов. Те правонарушители, которые всевозможными путями обходят любые препятствия установленные законодателем, должны столкнуться с суровым и совершенным карательным механизмом. Наиболее точно на данный момент отвечают этим требованиям именно положения налоговых доктрин, которые широко применяются судами. Однако, по своей

сущности, налоговые доктрины представляют собой судебный прецедент, который не является источником права в Российской Федерации. Поэтому, для недопущения судебного произвола, да и просто принимая во внимание концепции теории права, существует необходимость законодательного закрепления ряда положений доктрины, с четким утверждением прав, обязанностей, мер ответственности.

В целом, вышеуказанные нововведения должны оказать положительное влияние на состояние рассматриваемой проблемы. Если обрисованные варианты решения будут реализованы, то, скорее всего, будет зафиксировано уменьшение числа «фирм-однодневок», и, соответственно, незаконных налоговых операций, осуществляемых с их помощью.

Таким образом, подводя итог исследованию, хотелось бы лишний раз подчеркнуть, что государство не должно способствовать процветанию таких организаций, и даже допускать их существования. Оставляя для однодневок «лазейки в законодательстве» государственные органы позволяют им обманывать себя и своих граждан.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [федер. закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ];

2. Дулатова Н. В. Комментарий к статье Молчанова А. «О фирмах-однодневках и ответственности учредителей» // Административное право. 2011. №1;

3. КонсультантПлюс: Правовые новости. Специальный выпуск. Обзор проекта Федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также отдельные законодательные акты РФ» (доступ получен: январь 2012);

4. Об акционерных обществах : федер. закон от 26.12.1995 г. № 208- ФЗ // Рос.газ. 1995. 29 дек. Ст. 26;

5. Об обществах с ограниченной ответственностью : федер. закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ // Рос.газ. 1998. 17 фев. Ст. 14;

6. О внесении изменений в часть первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации : проект федер. закона. // Рос.газ. 2011. 14 сен. Ст 66^2.;

7. Оленева А. Н. Некоторые правовые проблемы создания, деятельности и ликвидации акционерных обществ // Предпринимательское право. 2010. № 4;

8. Путилин Д. А. Опасные налоговые схемы. Москва, 2009. Ст. 349;

9. Сасов К.Как бороться с однодневками. //Эж-Юрист. 2010 № 41;

10.Смагина И. А. Предпринимательское право: учебное пособие. М.: Омега- Л, 2007. Ст. 286.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОЗМЕЩЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВРЕДА

Кыдырбаев Фархад Акылбекович
студент 2 курса, кафедра природоресурсного, земельного и экологического права ЮИ НИ ТГУ, г. Томск
E-mail: faryk5555@mail.ru

Мельникова Валентина Григорьевна
научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент ЮИ НИ ТГУ, г. Томск

Конституция РФ в ст. 42 закрепляет положение о том, что каждый имеет право на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением. [4]

Если рассматривать данную норму с точки зрения масштаба причинения экологического вреда здоровью, то следует обратить внимание на то, что «вред, причиненный экологическим правонарушением не равен по своему юридическому содержанию вреду, причиненному неблагоприятным воздействием окружающей среды».

Ч. 1 ст. 11 Федерального закона гласит: «Каждый гражданин имеет право на благоприятную окружающую среду, на ее защиту от негативного воздействия, вызванного хозяйственной и иной деятельностью, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера, на достоверную информацию о состоянии окружающей среды и на возмещение вреда окружающей среде». Далее в ст. 79 этого же нормативного акта говорится: «Вред, причиненный здоровью и имуществу граждан негативным воздействием окружающей среды в результате хозяйственной и иной деятельности юридических и физических лиц, подлежит возмещению в полном объеме». [9]

Но если обратиться к Закону РСФСР «Об охране окружающей природной среды», а именно к ст. 89, то станет очевидным то, что редакция этой статьи шире, чем ст. 79 нынешней редакции. [3] Было сужено положение «неблагоприятного воздействия окружающей природной среды» до «нарушения законодательства в области охраны окружающей среды».

По сути, получается, что законодатель гарантирует право на возмещение вреда здоровью только в части правонарушения, но не охватывает понятие неблагоприятного воздействия окружающей среды. Ведь нельзя назвать вред, причиненный в результате техногенных катастроф экологическим правонарушением.

Из сказанного невольно напрашивается вывод, что «вред, причиненный неблагоприятным воздействием окружающей среды» шире, чем «вред, причиненный экологическим правонарушением».

Таким образом, можно сказать, что Федеральный закон «Об охране окружающей среды» снизил гарантии обеспечения прав граждан на возмещение экологического вреда.

При возмещении экологического вреда возникают деликтные обязательства, которые регулируются ГК РФ в главе 59.

Гражданский кодекс РФ предусматривает обязанность виновного лица возместить вред в полном объеме. В ст. 1064 ГК РФ устанавливается, что вред, причиненный личности или имуществу гражданина, а также вред,

причиненный имуществу юридического лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившем вред.

Одной из особенностей возмещения вреда в гражданском праве является то, что потерпевший не обязан доказывать вину причинителя экологического вреда. В соответствии с п. 2 ст. 1064 ГК РФ лицо, причинившее вред, освобождается от возмещения вреда, если докажет, что вред причинен не по его вине. [2]

На практике возникают случаи, когда вред причиняется здоровью и имуществу источником повышенной опасности. Так, ст. 1079 ГК РФ предусматривает ответственность за вред, причиненный деятельностью, создающей повышенную опасность для окружающих. Юридические лица и граждане, деятельность которых связана с повышенной опасностью для окружающих (использование транспортных средств, механизмов, электрической энергии высокого напряжения, атомной энергии, взрывчатых веществ, сильнодействующих ядов и т. п.; осуществление строительной и иной, связанной с нею деятельности и др.), обязаны возместить вред, причиненный источником повышенной опасности, если не докажут, что вред возник вследствие непреодолимой силы или умысла потерпевшего.

Освобождение от ответственности в этом случае возможно, если грубая неосторожность самого потерпевшего способствовала возникновению или увеличению вреда, а также, если суд уменьшит размер возмещения вреда, причиненного гражданином, с учетом его имущественного положения, за исключением случаев, когда вред причинен действиями, совершенными умышленно.

Обязанность возмещения вреда возлагается на юридическое лицо или гражданина, которые владеют источником повышенной опасности. Владелец источника повышенной опасности не отвечает за вред, причиненный этим источником, если докажет, что источник выбыл из его обладания в результате противоправных действий других лиц. Ответственность за вред, причиненный источником повышенной опасности, в таких случаях несут лица,

противоправно завладевшие источником. При наличии вины владельца источника повышенной опасности в противоправном изъятии этого источника из его обладания ответственность может быть возложена как на владельца, так и на лицо, противоправно завладевшее источником повышенной опасности.

Вопрос об отнесении деятельности предприятия, учреждения, организации к числу представляющих повышенную экологическую опасность решается в каждом конкретном случае отдельно. При этом необходимо иметь в виду, что к источникам повышенной опасности могут быть отнесены: промышленные предприятия, производящие выбросы токсичных и других вредных веществ в природную среду, сельскохозяйственные и лесные предприятия, использующие для обработки полей и лесов химические вещества, транспортные средства и т. п. Предприятия, учреждения, организации, деятельность которых связана с повышенной опасностью для окружающей среды, освобождаются от возмещения вреда, если докажут, что вред возник вследствие непреодолимой силы.

В ст. 1085 ГК РФ закреплено еще одно важное положение, согласно которому при причинении гражданину увечья или ином повреждении его здоровья возмещению подлежит утраченный потерпевшим заработок (доход), который он имел либо определенно мог иметь, а также дополнительно понесенные расходы, вызванные повреждением здоровья, в том числе расходы на лечение, дополнительное питание, приобретение лекарств, протезирование, посторонний уход, санаторно-курортное лечение, приобретение специальных транспортных средств, подготовку к другой профессии, если установлено, что потерпевший нуждается в этих видах помощи и ухода и не имеет права на их бесплатное получение. В соответствии со ст. 1082 ГК РФ, удовлетворяя требование о возмещении вреда, суд в соответствии с обстоятельствами дела обязывает лицо, ответственное за причинение вреда, возместить вред в натуре (предоставить вещь того же рода и качества, исправить поврежденную вещь и т.п.) или возместить причиненные убытки (п. 2 ст. 15 ГК РФ). Рассматриваемый тип обязательств возмещается преимущественно в денежной форме.

Следует также обратить внимание на принцип канализирования гражданской ответственности. Суть этого принципа заключается в том, что ответственность возлагается исключительно на одно лицо, указанное в правовом акте, независимо от того, причинен им самим или другими лицами. [7, с. 71—77]

Так, в ст. 53 Федерального закона «Об использовании атомной энергии» устанавливается, что ответственность за убытки, причиненные юридическим и физическим лицам радиационным воздействием при выполнении работ в области использования атомной энергии, несет эксплуатирующая организация. [4]

Ранее действовавший Закон РСФСР «Об охране окружающей природной среды» устанавливал принцип долевой ответственности лиц, причинивших вред окружающей среде, — при наличии нескольких причинителей вреда взыскание должно было производиться в соответствии с долей каждого в причинении вреда, в том числе с изыскательских, проектных строительных организаций. Действующий Федеральный закон «Об охране окружающей среды» не содержит нормы, определяющей порядок применения ответственности за совместно причиненный вред.

Принцип канализирования гражданской ответственности закреплен и в международных конвенциях, регулирующих ответственность за ядерный вред. Так, согласно Венской конвенции о гражданской ответственности за ядерный ущерб 1963 г. ответственность возлагается на лицо, эксплуатирующее атомную установку, — оператора атомной установки. [1] Если ядерная силовая установка размещена на судне, то в соответствии с Брюссельской конвенцией об ответственности операторов ядерных судов 1962 г. ответственность возлагается на оператора судна, то есть на лицо, имеющее лицензию на использование судна с атомно-энергетической установкой. Оператор атомной установки несет все неблагоприятные имущественные последствия возможного ядерного инцидента. Он отвечает и в том случае, когда вред причинен по вине других лиц, например из-за поставок некачественных материалов,

оборудования, за ошибки, допущенные при проектировании реактора, и т. д. [6] Согласно Международной конвенции о гражданской ответственности за вред от загрязнения нефтью 1969 г. единственным субъектом ответственности за вред, причиненный в результате розлива нефти, является собственник судна. [5]

В правовом регулировании вопросов возмещения крупномасштабного вреда наблюдается также тенденция постепенного отказа от принципа полного возмещения вреда причинителями такого вреда в сторону установления максимальных пределов имущественной ответственности. Основная причина заключается в том, что в настоящее время многие виды хозяйственной деятельности связаны с опасностью причинения таких убытков, которые далеко превосходят финансовые возможности субъектов хозяйственной деятельности. Общие положения гражданского законодательства исходят из принципа полного возмещения вреда (п. 1 ст. 1064 ГК РФ), а также из недопустимости снижения размера возмещения судом с учетом материального положения ответчика — юридического лица (п. 3 ст. 1083 ГК РФ). Однако специальное законодательство в ряде случаев устанавливает ограниченную ответственность. Так, в соответствии со ст. 55 Федерального закона «Об использовании атомной энергии» максимальные пределы ответственности за убытки и вред, причиненные радиационным воздействием, в отношении любого одного инцидента не могут быть больше размера, установленного международными договорами Российской Федерации. [10]

Признавая в целом недопустимость отступления от принципа возмещения вреда в полном объеме, следует признать неизбежность в ряде случаев установления ограниченной ответственности. Законодательная констатация невозможности полностью компенсировать причиненные убытки субъектом ответственности создает правовые предпосылки закрепления источника получения недостающих средств.

Государство вынуждено принимать на себя обязательства по ликвидации негативных последствий, неся субсидиарную ответственность в случаях ограниченной ответственности причинителей вреда, что следует признать еще

одной тенденцией развития правового регулирования возмещения вреда, причиненного окружающей среде.

Также участие государства в несении расходов по возмещению вреда, причиненного в результате крупных техногенных аварий подтверждает Постановление Конституционного суда от 1 декабря 1997 г. N 18-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений» статьи 1 Федерального закона от 24 ноября 1995 года «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС». В данном Постановлении Конституционный суд признал, что экстраординарная по своим последствиям техногенная авария XX века — катастрофа на Чернобыльской АЭС, — приведшая к неисчислимым экологическим и гуманитарным потерям, порождает особый характер отношений, заключающийся в том, что государство принимает на себя обязанность возмещения вреда, который, исходя из его масштабов и числа пострадавших, не может быть возмещен в порядке, установленном гражданским, административным, уголовным и другим отраслевым законодательством. Данная конституционно-правовая обязанность государства корреспондирует с правом граждан на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного их здоровью или имуществу экологической катастрофой, и вытекает из положений статей 2 и 18Конституции РФ, согласно которым признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, а также из ст. 53 Конституции РФ, закрепляющей обязанность возмещения государством вреда, связанного с осуществлением государственной деятельности в различных ее сферах, независимо от возложения ответственности на конкретные органы государственной власти или должностных лиц. [8]

Статья 57 Федерального закона «Об использовании атомной энергии» устанавливает начала участия государства в возмещении вреда, причиненного радиационным воздействием. Правительство Российской Федерации должно обеспечить выплату сумм по возмещению вреда, который причинен радиационным воздействием и ответственность за который несет эксплуатирующая организация в той части, в которой причиненные убытки и вред превышают установленный для данной эксплуатирующей организации предел ответственности посредством предоставления необходимых сумм до полного возмещения причиненных убытков и вреда. В соответствии со ст. 24 Федерального закона «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» финансирование мероприятий по ликвидации чрезвычайных ситуаций проводится за счет средств организаций, находящихся в зонах чрезвычайных ситуаций, средств федеральных органов исполнительной власти, соответствующих бюджетов, страховых фондов и других источников. При отсутствии или недостаточности указанных средств для ликвидации чрезвычайных ситуаций выделяются средства резервного фонда Правительства Российской Федерации в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации. [11]

Тенденции развития правового регулирования возмещения вреда, причиненного окружающей среде, отражены главным образом в законодательстве об использовании атомной энергии. Анализ указанных тенденций позволяет утверждать, что в регулировании возмещения крупномасштабного вреда, причиненного окружающей среде, превалируют публично-правовые начала, притом, что первоначально институт возмещения вреда формировался в рамках частного права. Подобная трансформация юридической природы правового регулирования предопределена особой значимостью объекта причинения вреда. Начала публично-правового регулирования указанных отношений проявляются, прежде всего, во включении государства в число субъектов правоотношения по возмещению вреда — государство несет субсидиарную ответственность в случае

недостаточности средств у причинителя вреда, а также в случаях, когда причиненные убытки превышают лимит ответственности причинителя вреда, если таковой установлен действующим законодательством Российской Федерации либо международно-правовыми документами.

Отрицательный аспект участия государства в отношениях по возмещению вреда: в любом случае компенсация вреда из государственного бюджета — это, в конечном счете, компенсация за счет граждан и юридических лиц, поскольку средства, выделяемые на ликвидацию последствий катастрофы, соответственно изымаются из других программ финансирования.

Следовательно, подтверждается необходимость страхования гражданской ответственности за ущерб, который может быть причинен третьим лицам в результате ядерной аварии. Развитие данного вида страхования явилось следствием развития законодательства в области гражданской ответственности за ядерный ущерб и прежде всего принятием международных конвенций. Российская Федерация является участником Венской конвенции. [1] Один из основных принципов международных конвенций в области возмещения ядерного ущерба является принцип финансового обеспечения ответственности. Этот принцип заключается в том, что оператор ядерной установки при получении лицензии обязан представить финансовое обеспечение своей ответственности, т.е. предоставить гарантию возможности возместить ядерный ущерб, который может быть причинен в будущем. В качестве финансовой гарантии (финансового обеспечения ответственности) выступает страхование гражданской ответственности за ядерный ущерб. Таким образом, страхование гражданской ответственности за ядерный ущерб для предприятий атомной отрасли, подпадающими под действие Венской конвенции, является обязательным условием для выполнения Российской Федерацией международных обязательств в области гражданской ответственности операторов ядерных установок за ядерный ущерб. Необходимо отметить, что основная проблема возмещения возможного ядерного ущерба российскими операторами ядерных установок состоит в том, что по российскому

законодательству ответственность оператора неограниченна по суммам возмещения ущерба. Это означает, что если ущерб превысит страховую сумму в договоре страхования гражданской ответственности, то в пределах страховой суммы ущерб возместят страховщики, а ущерб сверх этой суммы обязан возместить оператор ядерной установки. При этом ущерб будет возмещаться не только на территории Российской Федерации, но и на территории стран — участниц Венской конвенции. В случае крупной аварии возмещение ущерба оператором ядерной установки может привести к его банкротству. Единственным выходом из сложившейся ситуации является принятие национального закона, который ограничит ответственность оператора ядерной установки по суммам возмещения ядерного ущерба.

Список литературы:

1. Венская конвенция о гражданской ответственности за ядерный ущерб (Принята в г. Вене 21.05.1963 на Международной конференции по гражданской ответственности за ядерный ущерб).
2. Гражданский кодекс РФ ч. 2 от 26.01.1996 № 14-ФЗ. «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996, № 5, ст. 410.
3. Закон РСФСР «Об охране окружающей природной среды» от 19 декабря 1991 г. № 2060-I. «Ведомости СНД и ВС РФ», 05.03.1992, № 10, ст. 457.
4. Конституция от 12.12.1993. «Собрание законодательства РФ», 26.01.2009, № 4, ст. 445.
5. Международная конвенция о гражданской ответственности за ущерб от загрязнения нефтью (КГО/CLC) [рус., англ.] (Вместе со «Свидетельством о страховании или ином финансовом обеспечении гражданской ответственности за ущерб от загрязнения нефтью») (Заключена в г. Брюсселе 29.11.1969).
6. Международная конвенция об ответственности операторов ядерных судов 1962 г. [рус., англ.] (Вместе с «Дополнительным протоколом» [англ.]) (Заключена в г. Брюсселе 25.05.1962).
7. Нарышева Н. Г. «Тенденции дифференциации правового регулирования возмещения вреда, причиненного окружающей среде». — М.: Юрист, 2005. — С. 71—77.
8. Постановление Конституционного суда РФ от 1 декабря 1997 г. № 18-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений статьи 1 Федерального закона от 24 ноября 1995 года «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О социальной защите граждан,

подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС». «Собрание законодательства РФ», 15.12.1997, № 50, ст. 5711.
9. ФЗ «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ. «Собрание законодательства РФ», 14.01.2002, № 2, ст. 133.
10. ФЗ «Об использовании атомной энергии» от 21.11.1995 № 170-ФЗ. «Собрание законодательства РФ», 27.11.1995, № 48, ст. 4552.
11. ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» от 21.12.1994 № 68-ФЗ. «Собрание законодательства РФ», 26.12.1994, № 35, ст. 3648.

ЧЕЛОБИТНЫЕ XVII ВЕКА И ОБРАЩЕНИЯ (ЖАЛОБЫ) В XX1 ВЕКЕ (СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ)

Лебедева Ольга Сергеевна
студентка 2 курса, кафедра экономико-управленческих и правовых дисциплин Филиала РГГУ в г. Великий Новгород
E-mail: lelechka_26.01.92@mail.ru

Андреева Любовь Александровна
научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент РГГУ г. Великий Новгород

Название «челобитная» — акт, письменное прошение, жалоба, исковое заявление — появляется в московской деловой письменности в последней четверти XVI века, заменяя употреблявшийся до этого термин «жалобница», имевший более узкое значение «акт, содержащий жалобу».

Челобитные занимали промежуточное положение между актами официально-делового и частно-делового характера. Официально-деловой характер челобитных обусловлен тем, что, по законам того времени, всякое обращение в правительственные органы адресовалось на имя царя-самодержца; челобитные на имя царя составлялись в земских избах, где сосредотачивалось управление посадской общиной. Вместе с тем, челобитные являлись и частно-деловыми актами, т.к. они в подавляющем своём большинстве были связаны с интересами определённого лица, касались взаимоотношений между

отдельными членами общества. К первой группе челобитных относятся исковые, изветные, повинные, ставочные, отсрочные, мировые. Ко второй группе относятся исковые челобитные, просьбы о суде, пересуде, перенесении судебного дела в другой орган, о предоставлении льгот, откупов, о приёме на службу, о разрешении обмена поместьями и т.д.[1].

В настоящее время документами, близкими по назначению и форме к челобитным, являются исковые заявления и жалобы. Социальное задание челобитных, исковых заявлений, жалоб — убеждать адресата в необходимости совершить желаемое для адресанта действие — осуществляется и подчёркивается членением документа на три части.

В структуре челобитных выделяются три основные части:

1. Заголовок — начальный протокол документа. Он содержит указание на адресата, челобитьё и данные об адресанте.

2. Основная часть заключает в себе содержание челобитной. В ней выделяются два раздела:

a) казусная часть, где излагаются обстоятельства дела, мотивы и основания обращения с просьбой, заявлением, жалобой или иском;

b) просительная часть — изложение просьбы, указание на те действия, которые были бы желательны для челобитчика в связи с его жалобой, заявлением или исковыми претензиями, а также на возможные последствия неудовлетворения просьбы, жалобы, искового заявления.

3. Концовка — конечный протокол документа.

В современных исковых заявлениях и жалобах также можно выделить три части. В заголовочной части искового заявления и жалобы указываются адресат, истец и ответчик. В заголовке указывается в краткой форме суть претензии, например: «О взыскании зарплаты», «О взыскании задолженности по договору», «О взыскании задолженности по социальным выплатам», «В защиту прав и интересов осужденного». Основная часть искового заявления делится на мотивировочную и просительную, которые разделяются словом

«прошу». Концовка содержит подпись, дату и приложение — документы, которые подтверждают заявление [5].

Употребление в заголовке челобитных в сочетании с собственным именем адресанта специальных формул выражения вассальной зависимости является традицией, а сами эти формулы холоп твой и другие, часто в сочетании с прилагательными государев, царский или родительным падежом словосочетания великий государь, относятся к стилеобразующим и экспрессивно-эмоциональным средствам языка челобитных.

Встречаются указания на отношение обращающегося с челобитьём к определённой социальной группе, сведения о его профессии или занятии. Располагались эти сведения обычно между формулой вассальной зависимости и личным именем. С синтаксической точки зрения в предложении — начальном протоколе челобитной — они являются приложениями к подлежащему и выражаются именем существительным. Реже встречаются случаи, когда сведения представляют собой причастный оборот или даже придаточное определительное предложение, следующее после личного имени челобитчика. Обязательный порядок расположения приложений — препозиция по отношению к личному имени челобитчика, а согласованных или несогласованных определений к ним — препозиция к определяемому ими приложению. В современных документах вначале указываются фамилия, имя, отчество истца, затем — его адрес, место нахождения (проживающего по адресу, отбывающего наказание, содержащегося в учреждении).

Казусный раздел основной части во всех разновидностях челобитных, кроме исковых, не облекался в какую-нибудь специальную формулу, он излагался свободно, в соответствии с желанием автора (писца). Вместе с тем, в официальных и частных челобитных обнаруживаются своеобразные стандартные зачины этого изложения. Можно выделить несколько видов зачинов.

1. Казусная часть начинается с датировки — обстоятельства времени: указывается год — чаще всего в предложном падеже с предлогом в (в

нынешнем или в прошлом в …году) или в родительном без предлога (нынешнего…… года); далее следует указание на месяц, обычно в родительном падеже (апреля, января), и на день, когда происходило описываемое, чаще всего в винительном или предложном падеже с предлогом в (в… день, в числе) или в родительном без предлога (..дня, числа). Сюда же следует отнести случаи, когда повествование начинается с придаточного предложения времени, заменяющего обстоятельство-датировку. Такие конструкции представлены изредка лишь в официально-деловых челобитных-прошениях: Как, государь, приходил Хоткеев под Москву, и подо мною убили конь.

Изложение обстоятельства дела начинается с глагола-сказуемого, подлежащее следует за ним. Такое начало свойственно повествовательному стилю речи. В других разновидностях актов такой зачин почти не используется, исключение составляют указные грамоты, где он встречается довольно часто. Глагол-сказуемое преимущественно выступает в форме прошедшего времени (пожаловал), но возможны и формы настоящего времени (сижу, стоим..); встречаются изредка глаголы в безличной форме или форме инфинитива (Было,взяти).

В современных исковых заявлениях и жалобах в первом предложении основной части обычно указывается место и время происшедшего: «23.05.2007 между А. и П., действующей от своего имени и в интересах своего несовершеннолетнего ребенка, П. заключен договор № 116 долевого участия в строительстве жилого дома (инвестиционный договор)». [5]

Неглагольное начало изложения обстоятельств дела в казусной части челобитных представлено несколькими разновидностями:

1) Изложение начинается с подлежащего, выраженного существительным или личным местоимением («Дед и отец служил тебе»…)

Современное исковое заявление обычно начинается с подлежащего (местоимения) и сказуемого: «Я работал…», «Мой сын, Зюзин Владимир Иванович, принимал участие в ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС...» [5]

Первое предложение челобитной начинается с какого-нибудь второстепенного члена («К вашему гсдрву делу...»)

Особую группу составляют челобитные, начинающиеся с формулы — обстоятельства, имеющего значение соответствия чему-нибудь, и причины, обусловливающей совершение действия (в дательном падеже с предлогом по) («По твоему государеву указу…»)

В современном исковом заявлении о взыскании неустойки началом является формула «Согласно договору (контракту)». Кассационная жалоба «В защиту прав и интересов осужденного» начинается следующим образом: «Постановлением Н-ского районного суда Н-ской области от 11 января 2011 г. отказано в удовлетворении ходатайства осужденного С. об условно-досрочном освобождении». [5]

Анализ просительной части челобитных показывает, что рассмотренная часть акта, содержащая изложение просьбы, начинается с формул: милосердный (милостивый) государь царь.., пожалуй меня…чем (или: вели, государь); умилосердись (умилостивись), государь.., пожалуй меня…чем(в чём; или: вели, государь), - в которые вводятся те или иные конкретные просьбы. В известных, повинных, мировых и ставочных челобитных просьба может содержать лишь клаузулу о записи (приёме и записи) акта. В повинных челобитных обычно содержится просьба отдать вину («простить»), хотя могли быть и просьбы об освобождении из тюрьмы, о даче на поруки и др. В качестве дополнений к глаголу пожаловать (пожалуй меня, нас) в формулу просьбы включались обобщенные формулировки мотивов пожалования (за кровь «за ранее», за раны, за службишко и др), добавочных мотивировок (для ангела-хранителя, для своего многолетного здоровья, для твоего царского величества, ради великого чудотворца Христова Николы и т.п.), которые более свойственны челобитным — прошениям.

К формуле просьбы присоединяется ряд традиционных устойчивых выражений — штампов, которые подчёркивают свободу воли адресата челобитной так или иначе выполнить изложенную просьбу, тому или иному

лицу поручить выполнение решения и т.д. (что или кому ты, государь, укажешь; как тебе, государю, бог известит и др.), указывают на последствия, которые может вызывать неудовлетворение просьбы или иска, невнимание к жалобе или заявлению челобитчика (чтоб мне…в конец не погибнуть; в пене и в опале не быть; разорену не быть; службы не остать; врознь не разбрестись; голодною смертью не умереть и др). Все эти дополнительные формулы - штампы, как и обращение к Богу (заставь вечно бога молить; а мы за тебя рады вечно бога молить и др), просьбы быть внимательным (воззри в нашу бедность и др.), выполняли в челобитных не столько коммуникативную, сколько экспрессивно-эмоциональную функцию, являлись одним из стилевых средств этой разновидности деловой письменности. Отдельные традиционные формулы были социально ограничены в употреблении, например: отбыть (остать) службы или дела (для служилых людей) — отбыть (остать) тягла, податей, работишки (для посадских людей и государственных крестьян) — отбыть (остать) пашни, изделия (для частновладельческих крестьян).

Конечный протокол челобитных в двух его вариантах: обращение+смилуйся (смилуйся, пожалуй) — был единым и для официально — и для частно-деловых челобитных. Он строго выдерживается в официальных актах: отступления обнаружены лишь в 7 % рассмотренных документов. Большая часть отступлений заключается в использовании в обращении полного титула и личного имени царя или царицы по аналогии с начальным протоколом. В частно-деловых челобитных отступления от трафарета обнаружены в 34 % изученных актов. Включение в состав обращения личного имени адресата, инверсия обращения, его расположение в центре формулы, создание вариантов формулы конечного протокола с глаголами помиловать, сжаловаться, пощадить, умилосердиться следует объяснять не только отсутствием у авторов (писцов) необходимых навыков оформления челобитий, но и стремлением усилить эмоциональность заключительной части акта.

В определенных разновидностях челобитных (челобитных-прошениях, повинных и иногда исковых) использовались прилагательные и причастия,

которые характеризовали челобитчика, указывая на его имущественное положение, ситуацию, в которой он находится, испытанные им беды, несчастья и т.п. К ним относятся, с одной стороны, традиционные определения: бедный, виноватый (и винный), горький, грешный, многогрешный, нищий, нужный, последний «самый бедный, неимущий», сиротский, скудный, страдничий, убогий, холопий, с другой стороны — определения ситуативные: беззаступный, беспомочный(и беспомощный), бесприютный, грабленый, должный, заключенный, маломочный, ограбленный, переграбленный, пограбленный, погорелый «пострадавший от пожара», пожарный «пострадавший от пожара», разоренный (в конец, до конца). В современных кассационных жалобах встречаются ситуативные определения: «Мне грубили, отказывали в обслуживании, я терпел, начали выгонять из магазина, и я, как любой нормальный человек, не выдержал, вспылил»; «Я добропорядочный гражданин, не нуждающийся в изоляции, а нуждающийся в лечении в специализированном учреждении».

В современных жалобах используются такие речевые клише, которые утратили эмоциональное содержание: «причиненный мне моральный вред», «глубокие нравственные страдания» [7, с. 130]. По мнению Ивакиной Н. И., в создании оценочных структур в современных юридических документах в основном участвует интеллектуально-оценочная лексика, ориентированная не на эмоционально-чувственное, а на логическое восприятие [2, с. 235]. Однако анализ современных документов показывает, что многие адресанты кассационных жалоб активно воздействуют на чувства адресата: «У меня на иждивении имеется малолетний ребенок, я хотел бы принять непосредственное участие в воспитании и жизни своего ребенка. Так как любому ребенку нужен отец. Я совершал много глупостей и ошибок, за которые мне приходится сейчас расплачиваться, я искренне сожалею о содеянном. У меня имеется наличие тяжелого заболевания, при котором я, имея такой срок, могу и вовсе не освободиться из мест заключения», «Надеюсь на вашу разумность и понимание моей ситуации», «Дополнительно хотелось бы отметить, что истица является

одинокой престарелой женщиной, безвременно потерявшей своего сына, который мог бы ее содержать и ухаживать за ней, но отдал свое здоровье для спасения общества». [5]. Например, автор кассационной жалобы воздействует одновременно и на чувства, и на логическое восприятие: «С. не придерживается «воровских» традиций, уважительно относится к представителям администрации, а также к другим осужденным. Он добросовестно относится к труду. Поддерживает социально полезные связи с родственниками. Таким образом, в значительной степени достигнуты цели исправления осужденных: формирование уважительного отношения к человеку, обществу, труду, нормам, правилам и традициям человеческого общежития, которые предусмотрены ч. 1 ст. 9 УИК РФ». [5].

Во второй половине XVII в. политическое и культурное развитие русского государства вызывало необходимость дифференциации деловой речи, усиления собственно русской лексики — основного лексического слоя деловой речи. Существительные с суффиксами субъективной оценки разговорной речи в челобитных XVII века относятся преимущественно к трем семантическим сферам, широко охватывающим явления действительности:

a) названия лиц (термины родства, социально-сословная и служебно-должностная лексика);

b) слова, относящиеся к имущественному положению человека, его производственной и хозяйственной деятельности;

c) бытовая лексика. В современных документах к первым двум семантическим сферам относятся в основном книжные слова: «своего несовершеннолетнего ребенка», «о возмещении вреда, причиненного здоровью сына», «на момент сдачи жилого дома в эксплуатацию». Бытовая лексика представлена в современных документах разговорным стилем и даже просторечием.

В современных исковых заявлениях и жалобах встречаются также случаи смешения разговорной и книжной лексики: «По этой причине я и решил забрать у одной из них сумку, чтобы она понервничала, то есть совершил

данное действие из хулиганских побуждений», «Никаких указаний об особой сложности в ходатайстве опять нету. Тем не менее никаких действий, направленных на окончание дела, до сих пор так и не было», «Учитывая все вышеуказанные факты, я пришел к выводу, что общество, или правильней сказать, ячейка общества, настроена против меня». [5] В кассационных жалобах есть фрагменты, где в разговорных конструкциях проступают интонации живой речи: «Конечно, даже все смягчающие обстоятельства не искупают и малой толики содеянного, я знаю, что виноват и должен ответить, но подумайте сами: 13 лет — это очень большой срок, а при наличии тяжелого заболевания можно сказать, что это пожизненно». [5]. Однако использование книжных слов «смягчающие обстоятельства», «при наличии тяжелого заболевания» необходимо истцу, чтобы придать своей жалобе официальный характер. Иногда негативная оценочность, иронические интонации передаются с помощью кавычек: «Истец положил свои представления о затратах на строительство и о площадях здания на бумагу в форме справок, а «эксперты» разделили предполагаемые затраты, без учета их обоснованности и относимости к квартире ответчика, на площадь, указанную в справках, получив «себестоимость» 1 кв. м». [5]

Таким образом, современные исковые заявления и жалобы имеют трехчастную структуру, в основном содержат одновременно эмоционально-оценочную разговорную лексику и нейтральную книжную лексику, что было характерно для челобитных XVII века. Современный период развития русского языка напоминает XVII век, поскольку происходит слом книжной речевой традиции, на книжную речь активно воздействует разговорный стиль литературного языка и нелитературные формы, в частности, просторечие.

В настоящее время законодатель регулирует процесс оформления и подачи, рассмотрения обращений и жалоб граждан в соответствии с федеральным законом от 02 мая 2006 года № 59-ФЗ «О порядке обращения граждан Российской Федерации» [9]. На взгляд автора, данный закон требует внесения поправок и изменений.

Пункт 6 ст. 8 ФЗ «О порядке обращения граждан Российской Федерации» указывает, что «запрещается направлять жалобу на рассмотрение в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу, решение или действие (бездействие) которых обжалуется». [9] Полагаем, что текст данной статьи составлен некорректно. В законе необходимо четко указать, что жалоба должна подаваться только в те органы власти и тому должностному лицу, которые не имеют никакого отношения к содержанию подаваемой жалобы.

Следует обратить внимание и на тот момент, что согласно федеральному закону № 59 от 02 мая 2006 года письменное обращение, поступившее в государственный орган, орган местного самоуправления или должностному лицу, рассматривается в срок равный 30 дней. [9] Следует отметить, что данный срок слишком продолжителен и должен быть сокращен, по крайне мере, до 15 дней.

Вместе с тем хотелось бы обратить внимание на п. 4 ст. 8 ФЗ «О порядке обращения граждан Российской Федерации». Данная статья содержит информацию о том, что «в случае, если решение поставленных в письменном обращении вопросов относится к компетенции нескольких государственных органов, органов местного самоуправления или должностных лиц, копия обращения в течение семи дней со дня регистрации направляется в соответствующие государственный органы, органы местного самоуправления или соответствующим должностным лицам». [9]. На взгляд автора, срок передачи копии письменного обращения должен быть уменьшен. Таким образом, если гражданин будет не удовлетворен ответом государственного органа, органа местного самоуправления или должностного лица, у него появится больше времени для того, чтобы предпринять какие-либо другие меры для решения своей проблемы.

Список литературы:

1. Волков С. С. Лексика русских челобитных XVII в. / Волков С. С. — Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1974. — 163 с.
2. Ивакина Н. Н. Профессиональная речь юриста: учеб. пособие. / Ивакина Н.Н. — М.: Норма, 2008. — 448 с.
3. История лексики русского литературного языка конца XVII — начала XIX века / Отв. ред. член-корреспондент АН СССР ФП Филин. — М.: Наука, 1981. — 373 с.
4. Маньков А. Г. Законодательство и право России второй половины XVII в. / Маньков А. Г.. — СПб.: Наука, 1998. — 216 с.
5. Новгородский областной суд. Офиц.сайт. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://oblsud.nvg..sudrf.ru/
6. Рабчук В. Н. Процессуальная документация: учеб.-метод. пособие / Рабчук В. Н.; под ред. Сахневич Т. А.. — Ростов н/Д: Феникс, 2008. — 379, (1) с. — (Высшее образование).
7. Стенюков М. В. Справочник по делопроизводству. / Стенюков М. В.. — М.: ПРИОР, 1997. — 189 с.
8. Степанов А. В. История русского литературного языка: учеб.-метод. пособие для студентов-заочников III—IV курсов. Издание 2-е, дополненное / Степанов А. В.. — М.: Изд-во Москов. ун-та, 1961. — 79 с.
9. Федеральный закон от 02 мая 2006 года № 59-ФЗ «О порядке обращения граждан Российской Федерации» — [Электронный ресурс] - Режим доступа. — URL: http://base.consultant.ru/

ВОЗМОЖНОСТЬ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОПЫТА ПЕНИТЕНЦИАРНОЙ СИСТЕМЫ США В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Малахова Инесса Андреевна
курсант 4 курса, кафедра уголовно-исполнительного права,
ВЮИ ФСИН России, г. Владимир
E-mail: mia555558@mail.ru

Нарышкина Наталья Игоревна
научный руководитель,старший преподаватель кафедры уголовно-исполнительного права, кандидат юридических наук,
ВЮИ ФСИН России, г. Владимир

В данной работе мы решили сравнить тюрьмы России и США, выявить специфические особенности пенитенциарной системы каждой страны по

содержанию заключенных, какие нововведения применяются, и как это влияет на общество и государство в целом. Почему наш выбор пал на эту страну? В США — наибольшее количество заключенных в мире. Россия занимает «почетное» третье место. Также, в сентябре 2010 г. делегация из Владимира, в состав которой вошел и автор исследования, посещала штаты Индиана и Иллинойс, побывала в различных видах тюрем и ознакомилась с их деятельностью.

В США существуют две тюремные системы — федеральная тюремная система и тюремная система штатов. Все тюрьмы разделяются на тюрьмы максимального уровня охраны (безопасности), среднего уровня охраны (безопасности) и минимального уровня охраны (безопасности) [1, с. 20—21].

Как мы уже указывали, в США содержится наибольшее количество заключенных в мире. По разным данным это число составляет 2,3 млн. чел., [10] которых общество изолировало за совершение как тяжких преступлений, так и мелких правонарушений.

Американский Верховный Суд постановил, что переполнение в тюрьмах Калифорнии приводит к жестокому и необычному наказанию в нарушение Восьмой Поправки к американской Конституции [3]. Суд предлагает государству уменьшить число заключенных приблизительно на32 000 чел. в течение следующих двух лет [11].

Эксперты считают, что желание государства «рассаживать» своих граждан по тюрьмам зависит от политики в пенитенциарной сфере. Профессор Международного центра тюремных исследований при Королевском колледже Лондонского университета Эндрю Койл говорит о том, что лица, совершившие тяжкие преступления отправляются в тюрьму в любой стране [2, с. 137]. Разница в том, что в США население тюрем расширяется также за счет малозначительных преступлений.

Если для других государств населенность тюрем и колоний сигнализирует о криминализации общества, то американцев скорее волнует, в какую сумму пенитенциарная система обходится налогоплательщику. Чтобы сократить

расходы на ее содержание, некоторые штаты пытаются снизить количество заключенных, внедряя экспериментальные виды наказаний, не связанных с лишением свободы. Так, в Канзасе и Техасе осужденных заставляют отмечаться в специальных центрах, куда их отправляют на перевоспитание [7].

Осужденных за нетяжкие преступления освобождают из тюрем и одевают на них электронные браслеты с датчиком. Также их одевают на всех освобождающихся из мест заключения осужденных за преступления сексуального характера. Государство платит за браслет и за связь со спутником для выявления места расположения осужденного. Осужденный живет в своем доме, но не может отходить от него более чем на 50 метров, кроме как на работу. Он обязан отмечаться либо раз в неделю, либо раз в месяц. Если осужденный испортил или сломал браслет, он обязан возместить его стоимость. В России также применяются электронные браслеты в отношении осужденных к ограничению свободы, для контроля их передвижений используется отечественная система ГЛОНАСС. Представляется целесообразным ввести электронные браслеты для осужденных в колонии-поселении, что облегчит контроль за их передвижениями в любое время суток, что, в свою очередь, приведет к уменьшению количества нарушений установленного порядка отбывания наказания и сокращению числа побегов, которое является достаточно высоким для данного вида исправительного учреждения. В частности, согласно статистическим данным ФСИН России (форма 2-УИС), в 2010 г. из исправительных учреждений и следственных изоляторов было совершено 186 побегов, из них 166 побегов было совершено осужденными, отбывающими наказание в колониях-поселениях! Естественно, внедрение электронного мониторинга требует больших затрат, но они будут оправданы, так как государство тратит не меньшие деньги на организацию розыска и задержания осужденных, совершивших побег. Кроме того, электронные браслеты можно применять дифференцированно с учетом личности осужденного и его поведения в процессе отбывания наказания.

«Лефт Бизнес Обзервер» пишет, что тюремная индустрия США производит 100 % всех военных касок, форменных ремней и портупей, бронежилетов, идентификационных карт, рубашек, брюк, палаток, рюкзаков и фляжек. Помимо военного снаряжения и обмундирования, тюрьмы производят 98 % от всего рынка монтажных инструментов, 46 % пуленепробиваемых жилетов, 36 % бытовой техники, 30 % наушников, микрофонов, мегафонов и 21 % офисной мебели, а также авиационное и медицинское оборудование и многое другое — заключенные занимаются даже дрессировкой собак-поводырей для слепых.

В Мексике расположенное вблизи границы сборочное производство закрылось и перевело свои операции в тюрьму «Сент-Квентин» (Калифорния). В Техасе с завода уволили 150 рабочих и заключили контракт с частной тюрьмой «Локхарт», где теперь собираются электросхемы для таких компаний, как «IBM» и «Compaq». Член Палаты представителей штата Орегон недавно просил корпорацию «Nike» поторопиться с переводом производства из Индонезии в Орегон, сказав, что «здесь у производителя не будет проблем с транспортировкой, здесь мы обеспечим конкурентоспособный тюремный труд» [8].

Мы считаем, что есть многие положительные моменты в привлечении к труду осужденных. Действительно, затраты государства на обеспечение заключенных становятся меньше, но есть и свои сложности. Например, чтобы производить электросхемы требуется очень высокий уровень специальных знаний и профессиональной подготовки, что довольно трудно организовать в условиях тюрьмы.

В Российской Федерации осужденные, лишенные свободы, также обязаны трудиться (ст. 103 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации (далее: УИК РФ), [6] но в сфере привлечения осужденных к труду существует ряд проблем. Статистические данные ФСИН России свидетельствуют, что в 2010 г. было занято на оплачиваемых работах 197 142 осужденных, а число неработающих по различным причинам составило 405 040 чел., в том числе

51 523 чел. не трудились из-за непредоставления им работы. Соответственно, возрастают расходы государства на содержание осужденных, так как согласно ст. 15 Закона РФ от 21 июля 1993 г. № 5473-1 «Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы» [5] осужденные, не имеющие заработка, обеспечиваются питанием и предметами первой необходимости за счет федерального бюджета.

В США мы побывали в различных тюрьмах (штат Индиана, штат Иллинойс): для несовершеннолетних, в женских тюрьмах, в тюрьмах строгого режима, где содержались заключенные мужского пола. Все тюрьмы очень разные, но их оснащение, обеспечение и содержание зависит от штата, в котором они находятся. Мы уже указывали, что данное положение свойственно и для пенитенциарной системы Германии.

В качестве меры поощрения для заключенных предусматриваются различные способы проведения свободного времени. В Америке очень развит спорт. Для осужденных созданы огромные тренажерные залы, баскетбольные, волейбольные площадки и др., благодаря которым они постоянно поддерживают форму, не отделены от общества и просто с пользой проводят свободное время. В России же не оборудованы такие спортзалы, что является минусом наших исправительных учреждений, тем более сложно построить огромный спортивный или тренажерный зал на ограниченной территории тюрьмы. Возможно, если бы осужденные больше занимались спортом, то они не думали о том, как достать наркотики или сигареты.

В тюрьмах, которые мы посетили, созданы музыкальные классы, с дорогими современными инструментами, что способствует культурному, духовному развитию заключенных и интересному проведению досуга.

Некоторые заключенные, которые не нарушают правила, установленные в тюрьме, могут слушать Mp3-плееры, у них увеличивают количество и время телефонных разговоров. Последнее право для российских осужденных не актуально, так как в соответствии со ст. 92 УИК РФ количество их телефонных

разговоров не лимитировано (в случае отсутствия технических возможностей оно может быть ограничено до 6 в год).

В тюрьмах США разрешалось первоначально использование компьютера, но заключенные стали оставлять записки в клавиатуре, поэтому компьютеры заменили на сенсорные автоматы, через которые осужденные могут заказывать еду, необходимые предметы. Ассортимент достаточно большой. Это можно сделать, не зная английского языка, потому что все обозначено картинками. Заключенный выбирает то, что ему необходимо, набирает личный номер своего счета, на который ему родственники пересылают деньги, и раз в неделю приносят его «заказ». Предоставление данной возможности зависит от поведения заключенного. В России с марта 2010 г. появился, но только в некоторых исправительных учреждениях, следственных изоляторах (ФКУ ИК-6 УФСИН России по Московской области, ФКУ ИК-5 УФСИН России по Архангельской области, ФКУ ИЗ-66/1 ГУФСИН России по Свердловской области и др.) «Электронный ФСИН» [9]. Родственники осужденного, подозреваемого, обвиняемого могут по Интернету заказать продукты, их доставят без проверки со складов, которые располагаются на территории самого учреждения. Данная мера значительно облегчает работу дежурных и дневной смен, поскольку УИК РФ вменяет в их обязанность проведение досмотра продуктов питания в посылках, передачах и бандеролях (ст. 82). Но, на наш взгляд, удобнее поставить автоматы, выбор продуктов гораздо больше, а также не все родственники имеют возможность сделать заказ по Интернету и не знают, что конкретно нужно осужденному в тот или иной момент.

Вообще, акцент надо сделать на том, что в США все зависит от поведения заключенного. Это и дает им большой стимул, чтобы развиваться, интересно проводить досуг, заказывать еду, звонить близким, родным, друзьям, больше находится на свежем воздухе и уменьшить меру наказания до домашнего ареста. Таким образом, заключенным есть к чему стремиться.

Можно сделать вывод, что, несмотря на огромное количество осужденных к лишению свободы в США, государство старается экономить не на самих

заключенных, не на их развитии и отделении их от общества, а с помощью внедрения системы электронного слежения, за счет чего можно существенно разгрузить тюрьмы, а также привлечения заключенных к труду, чтобы они могли обеспечивать себя.

Вообще, следует сказать, что в российских условиях больше приемлем опыт европейских стран и Германии, в частности, поскольку те мероприятия, которые осуществляются в тюрьмах США, конечно, весьма прогрессивны и оказывают положительное влияние на заключенных, но, в то же время, связаны с огромными финансовыми затратами, что является достаточно большой проблемой для российской уголовно-исполнительной системы, находящейся в стадии реформирования.

В заключении хотелось бы отметить, что в США при постоянном росте числа заключенных государство находит пути, не ухудшающие условия их содержания, а, наоборот, выстраивает следующую систему: «чем лучше поведение осужденного, тем лучше будут условия его содержания», благодаря которой они могут интересно проводить свободное время, занимаясь спортом и музыкой, чаще звонить домой, что укрепляет их социально-полезные связи, заказывать еду и др. Кроме того, большинство заключенных в тюрьмах США обеспечиваются оплачиваемой работой, что позволяет им содержать себя и сократить расходы государства в данной сфере. Заслуживает также внимания американская практика освобождения осужденных за не тяжкие преступления из мест лишения свободы с использованием системы электронного мониторинга их дальнейшего поведения.

Возможно, некоторые из указанных особенностей зарубежной пенитенциарной практики найдут свое отражение в деятельности уголовно-исполнительной системы в условиях ее реформирования и в связи с реализацией Концепции развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 октября 2010 г. № 1772-р [4].

Список литературы

1. Греков М. Л. Тюремные системы: состояние, перспективы: Дис. … канд. юрид. наук. — Краснодар, 2000. — 195 с.
2. Койл Эндрю. Подход к управлению тюрьмой с позиции прав человека : пособие для тюремного персонала. — Лондон, 2002. — 156 с.
3. Конституция Соединенных Штатов Америки. — URL: http://www.usconstitution.net/const.html (перевод с английского) (дата обращения 09.04.2012).
4. Концепция развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года : распоряжение Правительства Рос. Федерации от 14 окт. 2010 г.№ 1772-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2010. — № 43, ст. 5544.
5. Об учреждениях и органах, исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы : закон Рос. Федерации от 21 июля 1993 г. № 5473-1 : [в ред. от 3 нояб. 2010 г. № 280-ФЗ] // Ведомости Съезда нар. депутатов и Верхов. Совета Рос. Федерации. — 1993. — № 33, ст. 1316.
6. Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации : [в ред. от 7 дек. 2011 г. № 420-ФЗ] // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 1997. — № 2, ст. 198.
7. http://www.prison.org/ (дата обращения 09.04.2012).
8. http://www.prison.org/ (дата обращения 09.04.2012).
9. http://www.efsin.ru/ (дата обращения 09.04.2012).
10. http://cccp-revivel.blogspot.com/2011/07/global-research.html (перевод с английского) (дата обращения 09.04.2012).
11. http://www.prisonlaw.com/events.php (перевод с английского) (дата обращения 09.04.2012).

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДОКУМЕНТОВ С ЦЕЛЬЮ УСТАНОВЛЕНИЯ СВОЙСТВ ЛИЧНОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ

Матвиенко Екатерина Сергеевна
студент 5 курса, кафедра уголовного права и криминологии ИИП ХГУ, г. Абакан
E-mail: zames-trio@mail.ru

Новгородский Виктор Семёнович
научный руководитель, старший преподаватель кафедры ИИП ХГУ, г. Абакан

Судебно-почерковедческая экспертиза по степени распространенности занимает далеко не последнее место, о чём свидетельствует экспертная практика. Так, по данным Экспертно-криминалистического центра МВД Республики Хакасия (далее ЭКЦ МВД РХ), в 2011 году всего было проведено 15858 экспертиз, из них почерковедческих — 381. В практике ЭКЦ МВД РХ почерковедческие экспертизы проводились и проводятся в основном в рамках расследований преступлений в сфере экономики и экономической деятельности. Например, по ст. 158 Уголовного кодекса РФ (далее УК РФ), если на месте происшествия обнаружены рукописные тексты. Так же по ст. 163 УК РФ — вымогательство, если незаконные требования и угрозы выразились в письменной форме. Реже, почерковедческие экспертизы проводятся по преступлениям: против общественной безопасности, против жизни и здоровья, связанным с незаконным оборотом наркотиков. (см. Таблицу № 1)

Таблица №1

«Количество проведённых почерковедческих экспертиз по конкретным составам преступлений»

год	Составы преступлений	Количество проведённых почерковедческих экспертиз
2010	Против жизни и здоровья	3
	Против собственности	278
	Против общественной безопасности	6
	Против половой неприкосновенности	0
	Связанных с оборотом наркотиков	0
2011	Против жизни и здоровья	3
	Против собственности	177
	Против общественной безопасности	16
	Против половой неприкосновенности	1
	Связанных с оборотом наркотиков	5

Но при расследовании преступлений имеют значение не только идентификационные, но и неидентификационные, направленные на диагностику (распознавание) задачи. В последние годы эти исследования начинают приобретать самостоятельное значение, о чем свидетельствует анализ экспертной практики. Так, если в 1999 г. подобные исследования составляли 0,2 % от общего числа проведенных, причем вопрос, содержащий задачу диагностики, решался экспертом в порядке собственной инициативы в процессе идентификации, то в 2000 г. этот показатель возрос до 11,2 %. Более того, в последние два года в 2,5 % и 1,7 % случаев соответственно задачи, содержащие цель диагностики, были сформулированы в отдельных вопросах [3, с. 3].

Изначально, проведение криминалистических исследований носило прикладной характер и основывалось на таких методах анализа, сравнения и сопоставления. Историю становления диагностических исследований можно разделить на несколько этапов. В качестве первого можно выделить этап сбора фактов и интуитивной их интерпретации, опирающийся на эмпирический опыт. Исторические рамки его определить затруднительно, но уже в сочинениях древних мыслителей таких, как Аристотель, Светоний, встречаются предположения о связи почерка и свойств личности. В XVIII в. появляется необходимость появления соответствующей науки, создании её методологических

основ, определении круга исследовательских задач. В 1872 г. выходит книга «Тайны письма» аббата Жана-Ипполита Мишона (Франция). Он впервые ввёл термин «графология» и считается её основателем.

Для дальнейшего развития диагностических исследований возникала необходимость научного обоснования, применения научных методов, так же не хватало практики применений полученных знаний. Встала необходимость в проведении экспериментальных исследований, которые могли бы гарантировать истинность полученных результатов. Более того требовался «выход» за рамки почерковедения и взаимосвязь с другими науками в дальнейших исследованиях. Для оправдания взглядов графологов такими представителями невропатологии как Рише, Герикуром и Феррари были проведены гипнотические эксперименты на заседании Французского общества физиологической психологии 22 февраля 1886 г. Человека приводили в гипнотическое состояние и последовательно внушали, что он хитрый, скрытный и т.д., в то же время, заставляя его писать под диктовку. Результаты, по мнению исследователей, оказались следующими почерки в каждом случае получались разные, совсем непохожие на почерк данного субъекта в нормальном его состоянии и соответствующие существующим графологическим признакам, например, свойство скупости в почерке характеризуется сжатым письмом, в котором одна буква ложится на другую, поля почти отсутствуют или очень малы; осторожность, недоверчивость проявлялась в длинных горизонтальных штрихах, особенно в конце строк; признаки решительности, инициативы и предприимчивости появлялись в почерке гипнотизируемого субъекта, если ему внушали, что он Наполеон. Эти опыты, по мнению названных экспериментаторов, свидетельствовали о том, что изменения в почерке полностью отражают душевное состояние пишущего и что психографология имеет под собой реальные основания [3. с. 21]. Подобные же опыты проводились и в России. 2 марта 1924 г. на заседании Научной комиссии Русского научного графологического общества (РНГО) были проведены опыты гипнотического внушения. Результаты этих опытов подтверждали положения

французских ученых. После этого представлялось возможным говорить о сформировавшейся фундаментальной базе и общем признании науки.

Во второй половине xx века почерковедами Лурией А. Р., Орловой В. Ф. и другими были созданы методики вероятно-статистической оценки совпадений признаков почерка. На сегодняшний день разработано много методик по установлению свойств личности исполнителя рукописи, таких как: пола, возраста, физиологических состояний (например, алкогольного опьянения), патологических состояний (например, психических расстройств), психологических свойств. С помощью взаимодействия таких наук, как судебное почерковедение, психологии, физиологии, научно обоснованна зависимость почерка не только от физиологического и внутреннего состояния человека, но и от факторов внешней среды, оказывающих влияние на жизнедеятельность.

На современном этапе существует необходимость уточнить, что понимается под терминами «почерковедение» и «графология» и показать их соотношение. Графология (от греч. Grapho — пишу и logos — слово) — учение о распознавании по почерку характера человека. Судебное почерковедение — «традиционная предметная область криминалистики, решающая задачи, необходимые для установления фактических данных в процессе расследования преступлений и судебного разбирательства уголовных и гражданских дел» [2, с. 44]. Естественно, у графологии судебного почерковедения много общего в фундаментальных основах. Поскольку объектом исследования, как для графолога, так и для судебного почерковеда является почерк. Однако если для графологии, претендующей на познание человеческой личности, существенен весь спектр знаний о человеке, определяющих его биологическую, психологическую, духовную и социальную природу, то для судебного почерковедения, изучающего образно-двигательную сторону письма, интересны, прежде всего, закономерности формирования и реализации письменно-двигательного функционально-динамического комплекса навыков, определяющие индивидуальность, динамическую устойчивость, избирательную

изменчивость почерка. На соотношение рассматриваемых понятий есть две точки зрения. Первая заключается в том, что от пересечения некоторых задач в графологии и судебном почерковедении не приводит к поглощению одного другим, во всяком случае, графология от этого не становится частью судебного почерковедения. Однако это не самая распространенная точка зрения в литературе. Рассмотрим другую: почерковедение состоит из двух взаимодополняющих частей — идентификационных и неидентификационных (или диагностических) исследований почерка. Идентификационные исследования посвящены проблеме отождествления личности по написанной ею рукописи. Графология же является составляющей неидентификационных исследований почерка наряду с выявлением условий написания текста и определения состояния пишущего, как-то: нервного напряжения, психического расстройства, травмы, алкогольного опьянения и т.д.

С криминалистической точки зрения наиболее интересна сфера

применения знаний о личности, установленных по ее почерку, в процессе поиска преступника и организации оперативно-розыскных мероприятий. Согласно ст. 6 данного Закона, должностные лица органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, при решении задач ОРД могут использовать помощь специалистов, обладающих научными, техническими и иными специальными знаниями. Таким образом, в случаях, когда сведений о разыскиваемой личности недостаточно и в распоряжении лица, производящего розыск, имеется рукопись или отдельные ее части, какой-либо документ и т.д., возможна дача вероятной психологической характеристики разыскиваемого по вышеописанным признакам почерка.

В процессе раскрытия и расследования преступлений нередки случаи получения потерпевшими анонимных писем с угрозами, оставления на местах происшествий записок или просто записей с вымышленными адресами преступников (например, в случае мошеннических действий). В этой связи возникает вопрос установления исполнителя рукописи, а в случае отсутствия

такового — получения максимума дополнительной розыскной информации, характеризующей личность преступника.

Графологические исследования также могли бы быть полезными при проведении различных следственных действий, а также в связи с необходимостью проверки следственных версий, показаний свидетелей, обвиняемых, потерпевших. Перед проведением, например, допроса графолог может предоставлять информацию о личности допрашиваемого, что обеспечит возможность подготовки к допросу в плане, а также позволит следователю подобрать необходимые методы воздействия на допрашиваемого. При анализе признательных показаний графолог может установить факт оказания запрещенного законом воздействия на подозреваемого. Более того, в практике правоохранительных органов встречаются случаи, когда лицо отрицает факт выполнения им рукописного текста, как то заявления о явке с повинной так и подписи в протоколах.

В настоящее время имеются данные о психодиагностических исследованиях почерка подозреваемых, но, к сожалению, данные разработки внедряются в правоохранительную систему только в крупных городах, да и это единичные случаи. В частности, одна из таких методик была разработана доктором психологических наук, профессором Башкирского государственного университета Аминевым Г.. Суть его метода состоит в том, что подозреваемому, не признающему свою вину, предлагается собственноручно написать, чем он занимался в день совершения убийства или исчезновения пропавшего без вести. Аминев полагает, что инерция мышления и психологического «вчувствования» настолько велики, что все попытки убедительно изложить собственное ложное алиби сопровождаются «прокручиванием» в сознании подлинного события, и такое психологическое состояние должно найти отражение в почерке. При этом измеряются все буквы текста, рассчитывается их средняя высота и после этого составляется график. Ключевой буквой при исследовании по этой методике является буква «р». По мнению автора, именно на ней легче всего фиксируются изменения в почерке,

она наиболее удобна для измерений и сравнительно часто встречается в произвольном тексте.

В 1995 г. Черенков А. М опубликовал работу о методике определения характера человека по признакам почерка. В основе предлагаемого метода лежит зависимость вероятности признаков почерка от некоторых особенностей характера исполнения письма. Методика прошла апробацию в медицинских учреждениях Москвы. Автор так же говорит о перспективе создания комплексной компьютерной системы анализа почерка, которая позволит определить пол, возраст, характер, образование, этническую принадлежность и т.д. исполнителя исследуемых рукописных текстов и подписей [4, с. 46].

Разработка методов почерковедческой экспертизы, способных выделить информацию диагностического характера, позволила создать методики, с помощью которых круг вопросов, на которые может дать ответ эксперт, становится всё более широким. Нельзя пренебрегать указанными выше возможностями судебно-почерковедческой экспертизы, результаты которой, могут помочь в розыске лица, совершившего преступление. Имея данные, характеризующие личность преступника, возможно, сузить круг лиц, подозреваемых в совершении преступления, и уже впоследствии провести исследования с целью решения идентификационных вопросов. Так, по данным ЭКЦ МВД РХ, в 2010 году 228 результатов экспертиз способствовали установлению лиц, причастных к совершению преступления, в 2011 году — 173.

Вместе с тем заключения экспертов-почерковедов используются не только для изобличения виновных лиц. На практике нередки случаи, когда они служат средством исправления ошибок в случае необоснованного привлечения невиновных к ответственности.

Список литературы:

1. Володина Н., Орлова В. Графология и судебное почерковедение// Российская юстиция. — 2000. — № 12. С. 44.

2. Зуев-Инсаров Д. М. Почерк и личность. — М.: 1993. — 122 с.
3. Черенков А. М. Возможности определения особенностей характера человека по признакам почерка// Экспертная практика. Вып. 37, М., 1995. — С. 46—59.
4. Шестакова С. С. Теоретические и методические проблемы распознавания в судебном почерковедении и при производстве экспертиз: дис. … канд. юрид. наук./ Красноярск, 2004. С. 200.

ПРИНЦИПЫ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННО ОПАСНЫХ ДЕЯНИЙ В РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ (СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

Матюшов Андрей Михайлович
студент 2 курса, кафедра уголовного права ЮИ ТГУ, г. Томск
E-mail: amatyushov92@mail.ru

Шеслер Александр Викторович
научный руководитель, д.ю.н., профессор кафедры уголовного права ЮИ ТГУ, г. Томск

Принципы криминализации — это научно-обоснованные критерии оценки необходимости, целесообразности и допустимости уголовно-правовых нововведений (принятия уголовно-правового запрета). Однако в разных странах эти принципы могут различаться. **Цель** — данной статьи сравнить принципы криминализации общественно опасных деяний в России и Финляндии, с тем, чтобы выявить сходства и различия.

Рассмотрим для начала систему российских принципов криминализации. Г. А. Злобин и С. Г. Келина, предлагают делить принципы криминализации «по следующим группам:

а) выражающие социальную обусловленность (общественную необходимость) криминализации определенного вида деяний;

б) обеспечивающие социально-психологическую адекватность криминализации (одобрение или принятие общественного мнения);

в) логико-юридическая адекватность нормы, обеспечивающая возможность ее эффективного включения в систему права;

г) определяющие политическую допустимость и целесообразность криминализации» [1, с. 108—109].

Если упростить эти группы принципов, то мы придем к существованию следующих подсистем принципов: социально-экономические; социально-психологические, криминологические и системно-правовые. Задачей данной работы будет являться рассмотрение, прежде всего криминологических принципов криминализации. **Итак, перейдем к криминологическим принципам:**

Общественная опасность является важнейшим признаком преступления по ст. 14 Уголовного кодекса РФ, а также одним из **основных принципов криминализации.** В уголовно-правовой науке так и не выработалось единого понятия общественной опасности

Например, С. И. Никулин и Б. В. Яцеленко пишут, что «общественная опасность означает способность поступка человека, признаваемого преступлением, причинять существенный вред охраняемым уголовным законом социальным ценностям» [10, с. 77]. Профессор Н. Ф. Кузнецова, полагает, «что признак общественной опасности означает способность поступка человека, признаваемого преступлением, причинять существенный вред охраняемым уголовным законом социальным ценностям либо создавать реальную угрозу причинения такого вреда» [11, с. 035].

И. Г. Соломоненко определяет общественную опасность как «свойство деяния причинить, или создать реальную угрозу причинения вреда охраняемым уголовным законом отношениям и интересам» [12]. Пожалуй, наиболее развернутое и полное определение анализируемого понятия дает профессор Ю. И. Ляпунов, специально исследовавший эту сложную категорию: «Уголовно-правовая общественная опасность — это определенное объективное антисоциальное состояние преступления, обусловленное всей совокупностью его отрицательных свойств и признаков и заключающее в себе реальную возможность причинения вреда (ущерба)... общественным отношениям, поставленным под охрану закона» [6, с. 45].

Обобщая данные мнения, можно сделать следующий вывод: общественная опасность означает, что деяние причиняет значительный вред определенной группе общественных отношений. Она есть объективное свойство преступления в том смысле, что она не зависит от воли и сознания законодателя. Государство или суд лишь оценивают значимость общественной опасности: первое — в целях криминализации или декриминализации, второй — для определения конкретной степени общественной опасности.

Следующий важнейший принцип криминализации деяний в России это **принцип уголовно-политического соответствия** который означает, что криминализация должна соответствовать общему направлению уголовно-правовой политики, иначе уголовно-правовая норма работать не будет. Принятая 12 декабря 1993 года Конституция РФ установила в статьях 8, 34, 35, 36 — основы рыночной экономики. И новая уголовно-правовая политика ориентировалась на охрану рыночных отношений. Следовательно, вполне логичным явилось установление уголовной ответственности за незаконное использование товарного знака (ст. 180 УК РФ) за «Производство, приобретение, хранение, перевозку или сбыт немаркированных товаров и продукции» («Ст. 171.1. УК РФ — 9 июля 1999 года № 158 ФЗ), за «Изготовление, сбыт поддельных марок акцизного сбора, специальных марок или знаков соответствия либо их использование» (ст. 327.1 УК РФ — 17 ноября 2001 года № 144 ФЗ).

Принцип возможности позитивного воздействия уголовно-правовой нормы на общественно опасное поведение предусматривает возможность уголовно-правовой нормы эффективно противодействовать общественно опасным деяниям. Криминализация некоторых деяний возможна, если уголовно-правовые механизмы будут подкреплены другими: политическими, организационными, социально-экономическими и так далее. Борьба с некоторыми видами социально-отклоняющегося поведения с помощью уголовно-правового запрета просто невозможна, например с алкоголизмом.

Принцип невозможности воздействия на определенный вид поведения с помощью других, не уголовно-правовых средств. Если возможно воздействовать на определенный вид общественно опасного поведения нормами гражданского, административного и других отраслей права достаточно эффективно, то зачем применять уголовно-правовые средства? Ведь это может привести к снижению эффективности борьбы с определенными видами общественно опасного поведения в целом. 15 марта 1999 года Федеральным законом № 48 была введена статья 145.1. «Невыплата заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и иных выплат».

В связи, с чем возникает вопрос, соответствует ли решение законодателя, дополнившего УК РФ нормой о криминальной невыплате заработной платы, принципам и основаниям криминализации деяний?

Очевидно, что статья явилась реакцией на весьма острую социальную проблему, которая на статистическом уровне сохраняет свою актуальность в течение короткого исторического периода. Прежде всего, необходимо обратить внимание на то, что существует сомнение в целесообразности введения уголовной ответственности за задержку в исполнении, по сути, гражданско-правовой обязанности, если виновный не отрицает наличия долга. «Применительно к ст. 145.1 УК речь идет о том, что, во-первых, основания возникновения отношений между работодателем и работником диспозитивны в своей основе, во-вторых, лицо, обязанное произвести выплаты, не отрицает наличия самой обязанности и потому остается возможность решить проблему в рамках трудовых и гражданско-правовых отношений» [9, с. 10].

Принцип обязательного учета возможностей системы уголовной юстиции. Данный принцип криминализации означает, что существующая в обществе правоохранительная, судебная, уголовно-исполнительная система готовы к криминализации конкретного деяния. Его регистрации, раскрытию, расследованию и осуждению лица, совершившего это деяние. Общеизвестно, что в конце марта 2012 года МВД РФ и Следственный комитет РФ выступили с предложением снизить возраст уголовной ответственности до 12 лет за тяжкие

и особо тяжкие преступления. Но данная новелла нарушает вышеназванный принцип, так как российские тюрьмы и так переполнены, и в связи с дальнейшим переходом до 2020 года на тюремное содержание неспособны вместить такое количество несовершеннолетних.

Некоторые ученые выделяют также **принцип своевременности криминализации, который означает**, «что криминализация должна проводиться именно тогда, когда появилось ее основание — общественно опасное деяние. Криминализация общественно опасных явлений не должна запаздывать; иначе причиняется значительный вред охраняемым интересам» [2, с. 5]. Как только возникает основание криминализации, она должна быть проведена.

Актуальным на наш взгляд является проанализировать некоторые социально-психологические принципы криминализации, так как они имеют ряд проблемных моментов.

Социально-психологические принципы криминализации обеспечивают социальную адекватность криминализации, ее допустимость с точки зрения основных характеристик, существующих процессов общественного развития. В данную систему включают следующие принципы: «1. принцип учета уровня правосознания в обществе 2. принцип учета уровня традиций сложившихся в обществе 3. принцип учета уровня карательных притязаний в обществе» [13].

Учету в процессе законотворчества подлежат и исторические, в том числе правовые, традиции, могущие влиять на оценку тех или иных деяний в качестве преступлений. В некоторых случаях исторические традиции могут, как препятствовать установлению уголовно-правового запрета, так и способствовать ему. Примером может служить ст. 132 УК РФ, закрепившая сложившийся в обществе уклад в сфере половых отношений. Декриминализировано простое, неквалифицированное мужеложество.

Карательные притязания — есть мнение населения об эффективности существующих наказаний направленных на борьбу с преступностью. «Крайним

проявлением иллюзорности, по мнению А. И. Коробеева является представления населения, о том, что смертная казнь — эффективнейшее средство общей превенции в отношении многих тяжких преступлений» [5, с. 86]. Подтверждает данное мнение и уголовная статистика советского периода, а также пример зарубежных стран современности. По данным профессора Наумова «страх перед уголовным наказанием удерживал в советское время лишь от 2,6 до 21 % граждан» [7, с. 27—28]. В Китае одной из основных мер в борьбе с коррупцией стала смертная казнь. И каковы же итоги? Китай находится на 75 месте по итогам 2011 года по уровню коррупции в рейтинге ИВК разрабатываемом мировым лидером в сфере рейтингов коррупции компанией «Трансперенси Интернешнл» [14]. Рядом с ним находятся такие страны как Румыния, Тунис, и Колумбия. Таким образом, становиться понятно, что всех коррупционеров не перевешаешь и не перестреляешь. Подвести итог, понять смысл данного абзаца помогает известное высказывание Жанна Жака Руссо: «Суровость наказаний — это лишь бесполезное средство, придуманное неглубокими умами, чтобы заменить страхом то уважение, которого они могут добиться иным путем» [8, с. 117].

В Финляндии в отличие от России, основным принципом криминализации является не принцип общественной опасности, а принцип охраны правовых благ. Что же включает в себя понятие правовые блага? На наш взгляд это те интересы, которые считаются важными в определенном обществе, также это основные права и свободы человека и гражданина.

Другими основными принципами криминализации в Финляндии являются принцип взвешивания положительных и отрицательных сторон криминализации, принцип уважения достоинства человека и принцип вины. М. Толванен выделяет также и еще ряд принципов: «принцип индивидуальной автономии, запрета строгой уголовной ответственности и законности [4, с. 35].

В части установления принципа уважения достоинства человека, российская и финская правовая система схожи. Статья 21 Конституции РФ гласит — «Достоинство личности охраняется государством. Ничто не может

быть основанием для его умаления». Схожая идея выражена в статье 1 Конституции Финляндии в соответствии с которой, «Конституция гарантирует уважение достоинства человека, осуществление прав и свобод человека, а также обеспечение справедливости в обществе» [15]. Д. Фрэнде пишет, что в демократическом и плюралистическом обществе, как, например, в Финляндии, в качестве объектов уголовно-правовой охраны могут одобряться только такие ценности, которые непосредственно или косвенно приносят пользу кругу свобод индивидуума» [4, с. 36]. Законодательной практике Финляндии известны случаи установления уголовной ответственности за абстрактную угрозу причинения опасности объектам уголовно-правовой охраны. То есть, криминализирована даже угроза причинения вреда некоторым правовым благам. Как же так произошло?

Комиссия по реформе Уголовного закона Финляндии в своем рапорте 1976 г. поставила задачу переходить от ответственности, основывающейся приоритетно на причинении конкретного вреда объектам уголовно-правовой охраны, к ответственности, основывающейся на угрозе причинения вреда объектам уголовно-правовой охраны. «Комиссия считала, что поведение, увеличивающее вероятность риска причинения конкретного вреда, носит столь опасный характер, что для предотвращения таких действий они должны быть запрещены путем внесения угрозы наказания в закон. Комиссия обосновала свою позицию тем, что ответственность, возникающая из причинения конкретного вреда, приводит к тому, что нежелательное и порицаемое поведение само по себе не наказуемо, хотя такое человеческое поведение не всегда является единственным компонентом причинной связи с конкретным вредным последствием, в причинной связи могут находиться другие обстоятельства, более или менее случайные» [3, с. 27.]. Данный вид криминализации близок к формальным составам преступлений (которые есть в Особенной части УК РФ), но причинение абстрактной угрозы, т. е. теоретической возможности причинения конкретного вреда, подлежит доказыванию в суде. Однако на формальных преступлениях, схожесть

заканчивается, так как УК РФ связывает формальный состав, не с абстрактной, а конкретной угрозой общественным отношениям, объектам уголовно-правовой охраны.

Различие финского и российского уголовного права в этом вопросе проявляется особо ярко в установлении уголовной ответственности в сфере правонарушений в области дорожного движения. В соответствии со ст. 264 УК РФ наказывается нарушение лицом, управляющим автомобилем, трамваем либо другим механическим транспортным средством, правил дорожного движения или эксплуатации транспортных средств, повлекшее по неосторожности причинение **тяжкого вреда здоровью человека**. По ст. ст. 1 и 2 гл. 23 УЗ Финляндии уголовная ответственность наступает за нарушение правил дорожного движения и создание в результате этого абстрактной угрозы для других пользователей дороги. В случае превращения абстрактной опасности в конкретный вред в наличии имеется совокупность преступлений.

Как мы видим принципы криминализации в России и Финляндии имеют много схожего, но и существенные отличия. На мой взгляд, в российском уголовном праве, совершенно правильно заложен в основе понятия преступления принцип общественной опасности, а не абстрактная угроза причинения вреда, которая в условиях России может послужить основанием для произвола правоохранительных органов. Все мы помним сталинские тройки тридцатых годов, когда неповинные люди отправлялись в лагеря ГУЛАГа, зачастую лишь за какую-то абстрактную угрозу социалистическому государству.

Следовательно, мы можем заимствовать европейские принципы криминализации общественно опасных деяний, **но только при условии не противоречия их российским принципам криминализации**. С безусловным приоритетом принципов криминализации, разработанным советскими и российскими учеными и практиками.

Список литературы:

1. Злобин Г. А., Келина С. Г. Некоторые теоретические вопросы криминализации общественно опасных деяний // Проблемы правосудия и уголовного права. М.1978. С. 108—109.
2. Иващенко М. С. К вопросу о криминализации деяний, направленных против здоровья населения.// «Российский следователь», 2010, N 18 С. 5.
3. Козаченко И. Я., Койстинен Я. Проблемы сравнительного правоведения в сфере уголовного права России и Финляндии // «Российский юридический журнал», 2010, N 1. С. 25—32.
4. Койстинен Я / Основные принципы криминализации и охрана личных прав и свобод человека по уголовному праву России и Финляндии. / Российский юридический журнал 2009, № 5, С. 33—42.
5. Коробеев А. И. Советская уголовно правовая политика. Владивосток, 1987. С. 86.
6. Ляпунов Ю. И. Общественная опасность деяния как универсальная категория советского уголовного права: Учебное пособие. М.: ВЮЗШ МВД СССР, 1989. С. 45.
7. Наумов А. В. Реализация уголовного права / Москва. 1986., С. 27—28.
8. Руссо Ж. — Ж. Трактаты «О духе закона». — М. 1969. — С. 117.
9. Соктоев З. Учет принципов и оснований криминализации при конструировании уголовно-правовых норм // «Законность», 2008, N 3 . С. 10.
10. Уголовное право. Общая и Особенная части: Учебник для вузов / Под общ. ред. д.ю.н. М.П. Журавлева и к.ю.н. С.И. Никулина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2007. С. — 77.
11. Уголовное право Российской Федерации: В 2 т. Учебник / Под ред. профессора Л. В. Иногамовой-Хегай. М.: ИНФРА-М, 2002. Т. 1: Общая часть., С. 35.
12. Уголовное право России. Практический курс: Учебник / Под общ. и науч. ред. А. В. Наумова; Р. А. Адельханян и др. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2010.
13. http://www.istochnikiprava.ru/principi_kriminalizacii_deyanii.html. Дата обращения: 08.04.2012 г.
14. http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriiatiia-korruptcii/ivk-2011. Дата обращения: 12.04.2012 г.
15. http://worldconstitutions.ru/archives/139 Дата обращения: 13.04.2012 г.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ: ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ

Минькеев Очир Дмитриевич
студент кафедры гражданского права и процесса
Факультета управления и права
Калмыцкого Государственного Университета г. Элиста
E-mail: ochir91@mail.ru

Международные и внешнеэкономические связи субъектов федерации регулируется ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» от 4 января 1999 года № 4-ФЗ. Цель создания данного Федерального закона заключалась, в соответствии со статьей 72 Конституции Российской Федерации [1], заключается в определении общего порядка координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации. При этом данный ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» заключает в себе правовые гарантии обеспечения прав и законных интересов субъектов Российской Федерации при установлении и развитии международных и внешнеэкономических связей.

На данном этапе развития правовой системы становление и развитие международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации является ключевой частью международной деятельности государства. Международная деятельность регионов становится на современном этапе развития правовой системы важной составной частью международного сотрудничества. С помощью международного сотрудничества вносится большой вклад в привлечение инвестиций в российскую экономику, одновременно с этим происходит и увеличение экспортного потенциала российских товаропроизводителей. Становление экономических связей между отдельными странами является объективной исторической тенденцией развития производительных сил. За последние два десятилетие значительно увеличился рост участия экономики Республики Калмыкия в международных

экономических отношениях. Отправной точкой развития международных экономических отношений в Республике Калмыкия следует считать с момента подготовки и проведения XXXIII Всемирной шахматной олимпиады в 1998 году, благодаря которой увеличился рост международного авторитета Калмыкии [3]. На сегодняшний день органы государственной власти Республики Калмыкия проводят последовательную работу в установлении и закреплении международных и внешнеэкономических связей региона. Вся данная деятельность органов государственной власти Республики Калмыкия направлена на осуществление одной единственной цели, которой является увеличение уровня инвестиционной привлекательности региона. Инвестиционная политика органов государственной власти Республики Калмыкия, осуществляется в нескольких направлениях:

1. усовершенствование регионального инвестиционного законодательства и другой нормативной базы в сфере поддержки и привлечения бизнеса;

2. создание определенных условий для информационной открытости и прозрачности региона;

3. формирование необходимой рыночной инфраструктуры, а именно определенно специализированной, которая в свою очередь будет обеспечивать инвестиционный процесс.

С целью реализации данных направлений уполномоченными на то органами была подготовлена и разработана серьезная правовая база. Данная правовая база формировалась на протяжении нескольких лет Народным Хуралом Республики Калмыкия (законодательный орган). На сегодняшний день нормативные правовые акты, составляющие данную правовую базу, являются основным правовым обеспечением возникновения и развития международных и внешнеэкономических связей Республики Калмыкия. На данный момент можно выделить, на мой взгляд, такие нормативно-правовые акты, как:

- Закон Республики Калмыкия от 6 января 2000 г. N 39-II-З «Об инвестиционной деятельности в Республике Калмыкия, осуществляемой в форме капитальных вложений»;
- Закон Республики Калмыкия от 10 июня 2002 г. N 197-II-З «О налоговых льготах организациям, осуществляющим инвестиции в экономику Республику Калмыкия»;
- Закон Республики Калмыкия от 16 октября 2006 г. N 294-III-З « О защите иностранных инвестиций на территории Республики Калмыкия»;
- Закон Республики Калмыкия от 18 декабря 2008 г. N 59-IV-З «О государственно-частном партнерстве в Республики Калмыкия»;
- Закон Республики Калмыкия от 12 мая 2009 г. N 92-IV-З «О залоговом фонде Республики Калмыкия».

Перечисленные нормативные правовые акты являются, на сегодняшний день, основными законодательными актами, регулирующие порядок координации международных и внешнеэкономических связей Республики Калмыкия. Особо хотелось бы отметить важную роль Закона РК от 16 октября 2006 г. N 294-III-З « О защите иностранных инвестиций на территории Республики Калмыкия», который закрепил гарантии защиты иностранных инвестиций на территории Республики Калмыкия, тем самым повысил инвестиционную привлекательность данного региона. В соответствии с указанной законодательной базой в республике предоставляются налоговые льготы, в части снижения до 13,5 % ставки налога на прибыль, зачисляемой в республиканский бюджет и до 0 % ставки по налогу на имущество организаций для предприятий, осуществляющих инвестиции в экономику Республики Калмыкия. Кроме того, законодательством региона предусматривается предоставление организациям на конкурсной основе в залог имущества, находящегося в залоговом фонде Республики Калмыкия, при получении кредитов в кредитных организациях. Вместе с тем, в республике действует государственная система сопровождения значимых инвестиционных проектов посредством создания межведомственных рабочих групп. В рамках

продвижения инвестиционного потенциала региона Республика Калмыкия принимает участие в различных международных инвестиционных и экономических форумах, таких как Петербургский международный экономический форум, Международный инвестиционный форум в г. Сочи и др.

Однако на сегодняшний день не прекращается развитие правового обеспечения международных и внешнеэкономических связей Республики Калмыкия. С этой целью была создана межведомственная комиссия по совершенствованию нормативной правовой базы в сфере инвестиционной деятельности на территории Республики Калмыкия. К задачам данного органа следует отнести разработку и подготовку нормативных правовых актов, а также усовершенствование действующих нормативных актов в сфере инвестиционного деятельности в регионе.

Таким образом, на территории Республики Калмыкия действуют шесть основных нормативных правовых актов, которые направлены на развитие и укрепление международных и внешнеэкономических связей региона. К ним относятся:

- Закон Республики Калмыкия от 6 января 2000 г. N 39-II-З «Об инвестиционной деятельности в Республике Калмыкия, осуществляемой в форме капитальных вложений»;
- Закон Республики Калмыкия от 10 июня 2002 г. N 197-II-З «О налоговых льготах организациям, осуществляющим инвестиции в экономику Республику Калмыкия»;
- Закон Республики Калмыкия от 16 октября 2006 г. N 294-III-З « О защите иностранных инвестиций на территории Республики Калмыкия»;
- Закон Республики Калмыкия от 18 декабря 2008 г. N 59-IV-З «О государственно-частном партнерстве в Республики Калмыкия»;
- Закон Республики Калмыкия от 12 мая 2009 г. N 92-IV-З «О залоговом фонде Республики Калмыкия».

А в совокупности деятельность Народного Хурала Республики Калмыкия (законодательный орган), выражающаяся в принятии законодательной базы, а

также правильно выбранная политика правительства республики дает основание полагать об улучшении качественных параметров развития международных и внешнеэкономических связей. На сегодняшний день данное развитие выражается в налаживание новых и укреплении существующих международных связей Республики Калмыкия, а также в усиление торгово-экономических отношений с рядом хозяйствующих субъектов и регионов зарубежных стран в практическую плоскость на регулярной основе [3].

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) // «Российская газета» от 25 декабря 1993 г.
2. Федеральный закон от 4 января 1999 г. N 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации, 1999. - N 2. - Ст. 231.
3. Экономика - Межрегиональные и международные связи, [электронный ресурс] — Режим доступа — http://r08.info/e11.php.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПАРТНЁРСТВ ПО ГРАЖДАНСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Русаков Георгий Георгиевич
студент 2 курса, кафедра гражданского права НЮИ (ф) ТГУ, г. Новосибирск
E-mail: g.rusakov@yandex.ru

Брагина Елена Борисовна
научный руководитель, преподаватель НЮИ (ф) ТГУ, г. Новосибирск

1 июля 2012 года на территории Российской Федерации вступит в силу Федеральный закон «О хозяйственных партнёрствах» [5] (далее — Закон о хозяйственных партнёрствах). Перечень коммерческих организаций, указанных в п. 2 ст. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] (далее — ГК РФ), будет дополнен новым видом юридического лица — хозяйственным партнёрством [4], которое занимает своего рода промежуточное положение

между хозяйственным товариществом и обществом. Внесение иных изменений в ГК РФ не предусмотрено. Однако в первоначальной версии законопроекта, на котором основан данный Закон, предполагалось ввести новый параграф в главу 4 ГК РФ, но законодатель отказался от этого решения.

Необходимо также отметить, что положения, посвящённые хозяйственным партнёрствам, отсутствовали в проекте Концепции развития законодательства о юридических лицах, а также Концепции развития гражданского законодательства, одобренной решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства и, следовательно, в проекте Федерального закона о внесении изменений в ГК РФ, который был внесён в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации 3 апреля 2012 года.

В соответствии со ст. 2 Закона о хозяйственных партнёрствах хозяйственным партнёрством признаётся созданная двумя или более (максимально 50) гражданами и (или) юридическими лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью которой принимают участие участники партнёрства, а также иные лица в пределах и объёме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнёрством. Данный вид юридического лица обладает общей правоспособностью, однако в Законе оговорены некоторые ограничения. Партнёрство не вправе:

- осуществлять эмиссию облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;
- размещать рекламу своей деятельности;
- быть учредителем (участником) других юридических лиц (за исключением союзов и ассоциаций).

Что имел в виду законодатель при формулировании положения, ограничивающего право партнёрств на размещение рекламы своей деятельности, остаётся неясным.

Создание хозяйственного партнёрства путём реорганизации существующего юридического лица не допускается (ч. 1 ст. 8 Закона о

хозяйственных партнёрствах); однако реорганизация партнёрства допускается, но только в форме преобразования в акционерное общество (ст. 24).

Согласно ст. 9 Закона о хозяйственных партнёрствах государственная регистрация хозяйственного партнёрства осуществляется на основании подлежащего государственной регистрации учредительного документа — устава партнёрства, который содержит общие сведения о нём. В то же время данный закон прямо связывает учреждение партнёрства с заключением соглашения об управлении партнёрством (ст. 6), которое заключается для более детальной регламентации работы партнёрства. Из определения хозяйственного партнёрства следует, что его существование без такого соглашения невозможно. Однако данное соглашение не подлежит государственной регистрации, но в обязательном порядке должно быть удостоверено нотариусом.

Данным соглашением могут регулироваться не только права и обязанности его участников, но и иных лиц, не являющихся участниками партнёрства, что нехарактерно для российского корпоративного права. Кроме того, хозяйственное партнёрство само может быть стороной в соглашении об управлении этим же хозяйственным партнёрством (ч. 2 ст. 6 Закона о хозяйственных партнёрствах), что также несвойственно для российских правовых конструкций. В своём экспертном заключении Совет при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства указывал, что включение в соглашение об управлении партнёрством одновременно партнёров, само партнёрство и иных лиц может создать «сложную, запутанную систему правовых связей между этими лицами в разном сочетании, не совпадающих по содержанию, но имеющих один и тот же предмет — отношения в партнёрстве и его отношения во вне».

В соответствии с ч. 1 ст. 3 Закона о хозяйственных партнёрствах партнёрство несёт ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, при этом требования к минимальному размеру складочного капитала законодатель не устанавливает. Участники

партнёрства не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов (ч. 2 ст. 2). Таким образом, Закон предусматривает «нулевую» ответственность для данного юридического лица. Представляется, что законодатель ограничил право партнёрства размещать рекламу своей деятельности, чтобы предотвратить широкого распространения информации о деятельности хозяйственного партнёрства, так как предоставил ему возможность привлекать средства граждан, но, в то же время, ограничил ответственность по обязательствам, принадлежащим хозяйственному партнёрству имуществом.

Особенностью регулирования ответственности хозяйственного партнёрства является следующее обстоятельство: если при недостаточности имущества партнёрства требуется обращение взыскания на принадлежащие ему исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, обязательства партнёрства от его имени могут быть исполнены участником (участниками) партнёрства с правом регрессного требования к партнёрству (ч. 4 ст. 3 Закона о хозяйственных партнёрствах).

Характерной чертой хозяйственного партнёрства является отсутствие требований к минимальному размеру собственного капитала, а также возможность внесения любого имущества (за исключением ценных бумаг, кроме облигаций хозяйственных обществ) в оплату складочного капитала. В то же время Правительство РФ вправе устанавливать нормативы достаточности собственных средств партнёрств, осуществляющих определенные виды деятельности (ч. 9 ст. 2 Закона о хозяйственных партнёрствах). Также Законом о хозяйственных партнёрствах не урегулирован порядок внесения вкладов в складочный капитал хозяйственного партнёрства. Он должен быть описан в соглашении об управлении партнёрством. Так как складочный капитал может вноситься по частям в различные сроки, то это может привести к появлению организации без какого-либо собственного имущества, что раньше в отечественном праве не допускалось.

Закон о хозяйственных партнёрствах детально регламентирует гражданско-правовые аспекты создания, функционирования и прекращения хозяйственных партнёрств. Значительная часть правовых норм носит диспозитивный характер, что предоставляет участникам возможность на договорной основе формировать правовую базу хозяйственного партнёрства.

В Пояснительной записке [6] к законопроекту разработчики указывали на желание предусмотреть в российском праве такой вид юридического лица, который соответствовал бы зарубежным аналогам ведения инновационной (в том числе венчурной) деятельности. В качестве примера приводятся LLC (Limited Liability Company) — США, LLP (Limited Liability Partnership) — Великобритания, KGaA (Kommanditgesellshaft auf Aktien) — Германия.

Как отмечают авторы законодательной инициативы, «такой подход одновременно с объединением положительных свойств хозяйственных обществ (прежде всего в части ограничения ответственности) и хозяйственных товариществ (прежде всего в части гибкости управления) позволит реализовать большинство важнейших условий, выдвигаемых участниками венчурной проектной деятельности».

Для лучшего понимания следует привести некоторые выводы, отмеченные в заключение [7] Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства. Именно он был категорически против принятия данного закона по ряду причин. Ещё на этапе обсуждения проекта Закона о хозяйственных партнёрствах Совет отметил, что «предлагаемая организационно-правовая форма партнёрства имеет весьма существенные недостатки, в том числе трудно совместимые с конструкцией юридического лица в отечественном гражданском праве». По мнению Совета, обязательными условиями принятия указанного Проекта являются:

- ясное ограничение в самом Проекте сферы его применения отношениями в области инновационной деятельности и венчурного проектирования;
- отказ от принятия Проекта закона об изменении ГК;

- исключение из Проекта положений, не соответствующих Конституции Российской Федерации.

Однако некоторые юристы отмечают, что «не стоит заранее ограничивать сферу деятельности новой разновидности компании. Партнёрство может подойти к проектам с небольшим числом участников, многие из которых принимают активное участие в его работе (многочисленные компании из сферы услуг: реклама, консалтинг, ИТ). Средние и крупные компании вполне могут использовать хозяйственные партнёрства для реализации инвестиционных проектов» [2, с. 6]. Также отмечается, что хозяйственное партнёрство — «удобная форма для совместной работы и мотивирования сотрудников, поскольку стороной соглашения может выступать и не участник партнёрства (некий аналог опциона сотрудникам в акционерном обществе)» [3].

Таким образом, мы считаем, что на данном этапе определить влияние на отечественный правопорядок хозяйственных партнёрств, наряду с другими коммерческими юридическими лицами, не представляется возможным. Сейчас можно долго и много о чём дискутировать. Но что получится в итоге, как будет функционировать на практике новая организационно-правовая форма юридического лица, узнаем только после 1 июля 2012 года, когда закон вступит в силу.

Список литературы:

4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 окт. 1994 г. : ввод. Федер. Законом Рос. Федерации от 30 нояб. 1994 г. № 52-ФЗ : в ред. от 6 дек. 2011 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 1994. — № 32, ст. 3301.
5. Донцова Ю. Новая разновидность юридического лица / Донцова Ю. // ЭЖ-Юрист. — 2011. — № 29.
6. Корабель С. / Свобода договора / Корабель С. // Российская Бизнес-газета. — 10.04.12. — № 843 (14).
7. О внесении изменения в статью 50 части первой Гражданского кодекса Рос Федерации в связи с принятием Федерального закона «О хозяйственных партнёрствах» : федер. закон Рос. Федерации от 06 дек. 2011 № 393-ФЗ :

принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 нояб. 2011 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. 29 нояб. 2011 г. // Рос. газ. — 2011. — 9 дек.

8. О хозяйственных партнёрствах : федер. закон Рос. Федерации от 03 дек. 2011 г. № 380-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 нояб. 2011 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. 29 нояб. 2011 г. // Рос. газ. — 2011. — 6 дек.
9. Пояснительная записка к проектам федеральных законов «О хозяйственных партнёрствах» и «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О хозяйственных партнёрствах». Доступна на сайте: http://docs.pravo.ru; http://www.garant.ru.
10. Экспертное заключение на проекты федеральных законов № 557159-5 «О хозяйственных партнёрствах» и № 557168-5 «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса. Доступно на сайте «Портал российского частного права»: http://www.privlaw.ru.

САМОЗАЩИТА ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ КАК ФОРМА ИЛИ СПОСОБ ЗАЩИТЫ, ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Сабаев Артур Юрьевич
курсант 3 курса, кафедра гражданско-правовых дисциплин СЮИ ФСИН РФ, г. Самара
E-mail: ilgiz091@mail.ru

Овод Игорь Викторович
научный руководитель, канд. юрид. наук, старший преподаватель СЮИ ФСИН РФ, г. Самара

На современном этапе развития общества, государства множества развитых стран уделяют внимание правам и свободам своих граждан. В связи с этим и Отечественное законодательство не стоит на месте и давно уделяет внимание вопросу о субъективных правах участников правоотношений, так же это касается и гражданского права. Не стоит скрывать, что на пути к построению правового государства, где соблюдаются и реализуются в первую очередь интересы личности, в силу этого мы невозможно отметить права и свободы человека и гражданина, как неотъемлемый элемент, обеспечиваемые и гарантируемые Конституцией.

Однако наличие прав и свобод не освобождает и от обязанности соблюдать права другого, а именно то, что право одного кончается, когда начинается право другого. Как бы общество не стремилось к идеалу, все же остается проблема нарушения прав и интересов. И на основании этого возникает вопрос, актуальный и по сей день, как защищать нарушенные права, каков механизм их реализации? Ведь в случае отсутствия возможности восстановления или защиты нарушенных прав идея о построении правового государства в нашей стране остается только идеей или перед нами будет только видимость правового государства, где будут провозглашать права и свободы, но будут отсутствовать механизм их реализации и защиты.

Истоки самозащиты можно обнаружить в предправовых представлениях и обычаях первобытного общества. [2, с. 11] На сегодняшний день тематика самозащиты гражданских прав отмечена в работах таких представителей как: Веретенникова С. Н., Гончарова Е. И., Богданова Е. Е., Грибанов В. П., Свердлык Г. А., Страунинг Э. Л., и многие другие.

Уделяя внимание проблематике связанной с самозащитой хотелось отметить, на наш взгляд, наиболее важные, которым следует уделить внимание:

Во-первых, отсутствие законодательного определения понятия самозащита, в кодексе указано лишь название, а определение есть лишь в науке гражданского права, вот как ее понимают некоторые ученые — юристы.

Самозащита — это особая форма защиты, специфика которой проявляется в том, что лицо непосредственно своими действиями может защитить его нарушенное субъективное право. [4]

Под самозащитой следует понимать осуществление самостоятельно управомоченным лицом действий фактического и/или юридического характера, направленных на устранение нарушений права. [1]

Под самозащитой гражданских прав следует понимать совершение управомоченным лицом дозволенных законом действий фактического порядка, направленных на охрану его личных или имущественных прав и интересов. [10, с. 117]

Из предложенных определений можно сделать вывод, что самозащита представляет собой действия лица по устранению угрозы нарушения права или восстановление нарушенного права в рамках закона.

Во-вторых, возникает вопрос, куда относить самозащиту к форме или к способу защиты прав?

Для уточнения вопроса мы предложим мнения следующих авторов. А. П. Сергеев, понимая под формой защиты комплекс внутренне согласованных организационных мероприятий по защите субъективных прав и охраняемых законом интересов, отмечает две основные ее формы: юрисдикционную и неюрисдикционную. Рамками юрисдикционной формы защиты охватывается защита в судебном (общий порядок) и в административном порядке (специальный порядок). Самостоятельная деятельность гражданина или организации по защите гражданских прав без обращения к государственным или иным компетентным органам квалифицируется в качестве неюрисдикционной. [6, с. 268—270]. Вместе с тем он высказывается против квалификации самозащиты как одного из способов защиты гражданских прав. По его мнению, самозащита гражданских прав — это форма, а не способ защиты. [6, с. 270]

К этой позиции близка точка зрения Г. А. Свердлыка и Э. Л. Страунинга, доказывающих существование в действующем законодательстве трех форм защиты: судебной, административной и самозащиты. [11, с. 37] В связи, с чем они предложили п. 2 ст. 11 ГК РФ изложить в следующей редакции: «Защита гражданских прав в административной форме или в форме самозащиты осуществляется в случаях, предусмотренных законом. Действия по самозащите гражданских прав, а также решения, принятые в административном порядке, могут быть обжалованы в суд». Указанные авторы также предложили исключить из текста ст. 12 ГК РФ «Способы защиты гражданских прав» слова «самозащиты права», поскольку, по их мнению, «самозащита является формой, а не способом защиты нарушенных гражданских прав». [11, с. 37—38]

По нашему мнению, здесь наиболее приемлемой выглядит точка зрения Страунинга и Свердлыка, которые предлагают исключить самозащиту из перечня способов защиты, оставив ее как форма.

И наконец, в-третьих, исходя из смысла содержания ст. 12, 14 ГК РФ, можно сделать вывод, что самозащита возможна как в договорных, так и во внедоговорных отношениях. Проблема заключается в специфике осуществления права самозащиты в тех и других отношениях. Преимущественно во внедоговорных отношениях самозащита может осуществляться фактическими действиями, например теми мерами, активно-оборонительного характера, которые были изложены выше.

В договорных отношениях стороны прибегают к способам самозащиты в случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств между собой либо стороны могут оговорить способы самозащиты на будущее. [4]

На основе выше указанных проблем мы согласимся с предложением Е. И. Гончарова, а именно: необходимо на законодательном уровне провести конкретизацию конституционных норм, закрепляющих право на защиту, относительно его способов защиты в гражданском законодательстве, путем внесения изменений и дополнений.

Применительно к нормам гражданского права:

Во-первых, в ст. 14 ГК РФ дать определение самозащиты права, согласно которому, в случае если права или законные интересы нарушены либо сопряжены с непосредственной угрозой нарушения, лицо вправе без обращения к юрисдикционным органам самостоятельно осуществлять действия, направленные на предотвращение либо устранение нарушения его гражданских прав и законных интересов в пределах, установленных законом;

Во-вторых, обозначить, посредством каких способов она может осуществляться, а именно классифицировать осуществление самозащиты в зависимости от характера действий лица, направленных на устранение нарушений права: действия активно-оборонительного характера и действия

превентивного характера, также в зависимости от основания возникновения самозащиты: в договорных, и во внедоговорных обязательствах;

В-третьих, закрепить условия, при которых самозащита будет признана правомерной: два условия, при совместном наличии которых самозащита может быть признана правомерной, — это действия, которыми осуществляется самозащита, и их последствия. Если даже самозащита явно не соответствует способу и характеру нарушения, но причиненный в результате такой самозащиты вред не превышает предотвращенный, самозащита может быть признана правомерной. [4]

В-четвертых, следует удалить упоминание самозащиты из статьи 12 ГК.

Таким образом, на основе вышесказанного мы пришли к следующему выводу. Право лица на самостоятельную защиту своих прав является неотъемлемой частью правомочий субъективного права человека, в том числе и гражданского. Переходя к такому способу защите гражданских прав как самозащита, следует сказать, что в законодательстве по-прежнему присутствуют пробелы в сфере регулирования самозащиты прав граждан, начиная с отсутствия легального определения до весьма затруднительного применения на практике, в условиях дальнейшего развития законодательства надеемся, что законодатель примет во внимание поднимаемые на теоретическом уровне проблемы, учтет их и предпримет все наиболее возможные меры по их решению в будущем.

Список литературы:

1. Богданова Е. Е. Формы и способы защиты гражданских прав и интересов // СПС КонсультантПлюс по состоянию на сентябрь 2011 г.
2. Веретенникова С. Н. Меры самозащиты в российском гражданском праве: Дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2004. 189 с.
3. Гамбаров Ю. С. Гражданское право. Лекции. [Текст] — М.: Норма. 2001. — 468 с.
4. Гончаров Е. И. Вопросы реализации самозащиты прав и свобод человека и гражданина в гражданском законодательстве РФ// СПС КонсультантПлюс по состоянию на сентябрь 2011 г.

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): [Федеральный закон № 51-ФЗ, принят 30.11.1994 г. по состоянию на 13.05.2008] // Собрание законодательства РФ. — 1994. — № 32. — Ст. 3301.
6. Гражданское право: Учебник. Ч. 1. Изд. 2-е, перераб. и доп. / Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. М.: Теис, 1996. с. 600.
7. Гражданское право. Учебник. Часть 1. [Текст] / Под ред. Сергеева А. П., Толстого Ю. К. — М.: Проспект. 2007. — 734 с.
8. Гражданское право. Учебник. Том I. [Текст] / Под ред. Суханова Е. А. — М.: Волтерс Клувер. 2007. 724 с.
9. Гражданское право. Часть первая: учебник [Текст] / Отв. ред. Мозолин В. П., Масляев А. И. — М.: Юристъ. 2005. 698 с.
10. Грибанов В. П. Осуществление и защита гражданских прав. М., 2000. 411 с.
11. Свердлык Г. А., Страунинг Э. Л. Защита и самозащита гражданских прав: Учебное пособие. М.: Лекс-книга, 2002. с. 156.

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ СУДЕБНОГО ПРЕЦЕДЕНТА КАК ИСТОЧНИКА ПРАВА В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ РФ

Тазаева Кермен Станиславовна
студентка 4 курса, кафедра уголовного права и процесса
ФГБОУ ВПО КалмГУ, г. Элиста
E-mail: ochir91@mail.ru

Аштаева Саглар Сергевна
научный руководитель, ассистент, ФГБОУ ВПО КалмГУ, г. Элиста
E-mail: ashtaeva.s@rambler.ru

Как известно источниками права в РФ являются общепризнанные принципы и нормы международного права, Федеральные конституционные законы (ФКЗ), Федеральные законы (ФЗ), подзаконные нормативные акты, Постановления Правительства, Указы Президента. Данный перечень не включает в себя судебный прецедент, так как он применяется в странах с англо-саксонской системой права, тогда как правовая система РФ относится к романо-германской семье. Но данный факт не может быть признан основанием для отказа от сравнительного исследования и анализа прецедентного права.

Судебный прецедент — это, по сути, применение ранее принятого судебного решения по аналогичным, схожим делам.

Процесс создания прецедента осуществляется посредством проведения юридической процедуры (конституционное, гражданское и уголовное судопроизводство) рассмотрения и разрешения дела, в суде предварительно подав заявление, жалобу или иск.

Прецедентное право зародилось в Древнем Риме. Специальное должностное лицо, именовавшийся претором помимо административных функций выполнял еще и дачу указаний судьям. Данные указания являлись обязательными для исполнения и не имевшими оснований для их отклонения или отмены.

В своей основе судебный прецедент состоит из двух частей: ratio decidenti (стоять на решенном) и obiter dictum (попутно сказанным). Если рассматривать прецедент в Америке, то выяснится, что каждый судья, формулируя новое судебное решение, ссылается на прецедент по аналогичному делу, выделяя самостоятельно ratio decidenti.

В юридическом сообществе на сегодняшний день сформировались две абсолютно полярные точки зрения относительно целесообразности введения прецедентного права в практическую деятельность судов. Не превратится ли это в дополнительную нагрузку для судей?

Головко Л. В. считает, что «за теоретическими изысканиями многих российских апологетов прецедента скрывается желание получить право издавать циркуляры и ничего более» [4].

Большинство же практикующих юристов признают судебный прецедент как неофициальный источник права и повсеместно осуществляют анализ судебной практики, дабы в дальнейшей своей деятельности избежать возможных недочетов и ошибок.

В настоящий момент, как справедливо отмечает Венгеров А. Б., [2, с. 406] наблюдается процесс возрастания влияния прецедентного права в странах романо-германской правовой системы.

Как правило, в ряде стран судебные прецеденты выносятся в виде постановлений высших судов и становятся неким эталоном правильного разрешения какого-либо дела.

Например, Рене Давид относительно правовой системы Великобритании утверждает, что «правило прецедента раскрывается доктриной следующими тремя достаточно простым положениями:

1) решения, вынесенные Палатой лордов, составляют обязательные прецеденты для всех судов;

2) решения, принятые Апелляционным судом, обязательны для всех нижестоящих судов и (кроме уголовного права) для самого этого суда;

3) решения, принятые Высоким судом, обязательны для низших судов и, не будучи строго обязательными, имеют весьма важное значение и обычно используются как руководство различными отделениями Высокого суда и Судом Короны.», а также, что «обязательные прецеденты создают только решения, исходящие от высоких судов, то есть Верховного суда и Палаты лордов. Решения других судов и квазисудебных органов могут служить примером, но не создают обязательного прецедента» [6].

В РФ большую роль в работе всех звеньев судебной власти играют постановления Конституционного Суда РФ, Верховного Суда РФ, Высшего Арбитражного Суда РФ. Возникает вопрос: «А являются ли решения данных судов возникшими судебными прецедентами?» Вот что высказал по этому поводу Председатель Конституционного Суда РФ Зорькин В. Д.: «Поскольку Конституционный Суд обладает самостоятельной правотворческой функцией, следует признать, что его решения приобретают прецедентный характер и становятся источниками права» [7]. Конечно, можно поспорить о том, что высшие суды осуществляют посредством вынесенного решения отправление правосудия и толкование действующего законодательства, но никак не создают судебные прецеденты, однако следует признать, что нижестоящие суды опираются на акты высших судов как наиболее авторитетные источники правильного разрешения возникших споров.

Трудно не согласиться с мнением Воронцовой И. В. что, «постановления высших судов негласно уже давно прочно заняли свое место среди источников российского права и суды, руководствуясь постановлениями указанных судов, опираются на них как на источники» [3].

Между тем судебные прецеденты в США имеют важное, первостепенное, а подчас и историческое значение. Вспомним, например дело Марбэри против Мэдисона (Marbury v. Madison) [1]. В результате рассмотрения данного дела Верховный Суд США расширил свои полномочия, прибавив к уже существующим проверку нормативных правовых актов на соответствие Конституции США 1787 г. Так в США сформировалась система сдержек и противовесов между тремя ветвями власти, что обеспечило демократическое развитие государства на много лет вперед.

Вместе с тем возможны случаи допущения ошибок при вынесении прецедента. Так, в 1997 г. Верховный Суд США принял решение, в соответствии с которым Комиссия по фьючерсной торговле капиталом утратила право следить за рынком иностранных валют и образовалась зона, куда устремились различные организации, занимающиеся мошенничеством [2, с. 407].

Безусловно, применение судебного прецедента в виде шаблона, который прикладывают без учета всех обстоятельств дела, подрывает всю полезность данного института и вследствие этого судебная система несет потери и теряет доверие общества. Отсюда и возрастание недовольства среди населения, и обвинение в коррумпированности судей. Тем не менее, судебный прецедент нужно применять в известных пределах, основывая свое решение главным образом в рамках действующего законодательства.

Главной целью функционирования судебных прецедентов является выявление обоснованной правовой позиции по конкретным делам, а также выработки судебной практики, содержащей объяснения по правовым вопросам, требующим немедленного квалифицированного истолкования.

Необходимо отметить и то, что в самом судейском сообществе также не утихают различные дискуссии по поводу добавления судебного прецедента в перечень источников права России. Мнения непосредственных правоприменителей безусловно нужно учитывать, а не ограничиваться лишь доктринальными изысканиями ученых. Примечательно, что в ходе проведенного социологического опроса среди судей половина (52 %) были за введение прецедента в разряд источников права [5].

Россия, на мой взгляд, еще не готова перенять опыт других государств не столько из-за несовершенного законодательства, а потому, что в правосознании российского юриста заложено правило следования букве и духу закона.

Допустима ли возможность имплементации судебного прецедента в правовую систему РФ? Ведь, как известно континентальная система права не приемлет утверждения о том, что прецедент может быть признан (формой) источником права. Думается, в практическом смысле судебный прецедент, возможно, реализовать, тем более, если учитывать мнения ученых о том, что он уже неформально осуществляется.

Преимущество судебного прецедента следует усматривать в том, что зачастую при разрешении какого-либо дела суд сталкивается с пробелами в законодательстве. В этом случае суд применяет аналогию права либо аналогию закона, осуществляя, таким образом, правовое урегулирование.

Прецедентное право имеет и положительные, и отрицательные черты. С одной стороны возможен риск вынесения неправосудных решений, которые могут повлечь за собой массу дел, основывающихся на данном прецеденте, с другой — суды придут к единообразному применению закона.

Таким образом вопрос о целесообразности введения в правовое поле РФ судебного прецедента является спорным и требует внимательного изучения его проблематики.

Список лиетратуры:

1. Артемьев М. Марбэри против Мэдисона // Эж-Юрист. — 2011. — № 6 — Режим доступа — Консультант-Плюс.
2. Венгеров А. Б. Теория государства и права: учеб. — М., 2007. — С. 406—407.
3. Воронцова И. В. Судебный прецедент в науке и практике // Российский судья. — 2008. — № 1 — Режим доступа — Консультант-Плюс.
4. Головко Л. В. Судебный прецедент как ненормативный способ легитимации судебных решений // Вестник гражданского права. — 2010. — № 6 — Режим доступа — Консультант-Плюс.
5. .Гук П. А. Судебный прецедент: теория и практика. М., 2009. С. 55.
6. Давид Р. Основные правовые системы современности. М., 1988. — С. 149.
7. Зорькин В. Д. Прецедентный характер решений Конституционного Суда РФ // Журнал российского права. — 2004. — № 12 — Режим доступа — Консультант-Плюс.

ОСОБЕННОСТИ РАССМОТРЕНИЯ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ СУДОМ ПЕРВОЙ ИНСТАНЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЮВЕНАЛЬНОГО СУДА Г. АБАКАНА)

Чудочина Ольга Олеговна
студентка 5 курса ХГУ им. Катанова Н. Ф, г. Абакан
E-mail: chudochinaolga@mail.ru

Горгола Тамара Павловна
научный руководитель — старший преподаватель кафедры ХГУ им. Катанова Н. Ф, г. Абакан

В настоящее время проблемы ювенального права и ювенальной юстиции становятся все более актуальными, привлекая внимание юристов, педагогов, психологов, практических сотрудников органов внутренних дел, суда, прокуратуры, других правоохранительных органов, иных министерств и ведомств, работающих с несовершеннолетними. [14, с. 56].

В рамках реализации Федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России на 2001—2006 г.г.» и в соответствии с постановлением Президиума Верховного Суда Республики Хакасия от 11 сентября 2006 г. «О мерах совершенствования правосудия в отношении

несовершеннолетних в Республике Хакасия» в октябре 2006 г. в Абаканском городском суде Республики Хакасия был создан судебный состав по делам несовершеннолетних (Ювенальный суд г. Абакана), на который возложены обязанности по рассмотрению: уголовных дел о преступлениях несовершеннолетних; материалов об общественно опасных деяниях, подпадающих под признаки составов преступлений, совершенных несовершеннолетними, не достигшими возраста привлечения к уголовной ответственности, и их помещении в центр временного содержания для несовершеннолетних правонарушителей и специальные учебно-воспитательные учреждения закрытого типа.

Рассмотрение дел в отношении несовершеннолетних предусматривает исполнение положений ч. 7 ст. 88 УК РФ, ст. 89 УК РФ, ст. 73 УПК РФ, ст. 421УПК РФ, ст. 430 УПК РФ, согласно которым требуется подробный социально-психологический анализ личности несовершеннолетнего и социальной ситуации.

Судьями суда Республики Хакасии в соответствии со ст. 421 УПК РФ, при производстве судебного разбирательства по уголовному делу о преступлении, совершенном несовершеннолетним, наряду с доказыванием обстоятельств, указанных в ст. 73 УПК РФ, устанавливаются: возраст несовершеннолетнего, число, месяц и год рождения; условия жизни и воспитания несовершеннолетнего, уровень психического развития и иные особенности его личности; влияние на несовершеннолетнего старших по возрасту лиц.

В Абаканском городском суде при поступлении уголовного дела имеющийся в деле характеризующий материал изучается психологом и социальным работником. До начала судебного разбирательства несовершеннолетний, и его законный представитель вызываются в суд для проведения психологом и социальным работником беседы, в ходе которой изучаются особенности семейных отношений, условия и особенности воспитания, особенности детско-родительских отношений, круг общения подростка, проводится психологическое обследование личности

несовершеннолетнего. Исследования проводятся с помощью специальных научно-разработанных методик, позволяющих изучить личность несовершеннолетнего, его характерологические и интеллектуальные особенности. Кроме того, социальным работником или психологом посещаются социальные работники учебных заведений с целью определения особенностей общения несовершеннолетнего с взрослыми и сверстниками. По результатам проведенных бесед и психологического исследования составляется карта социально-психологического сопровождения несовершеннолетнего с указанием данных подростка, его родителей, других членов семьи (проживающих совместно либо оказывающих большое влияние на подростка), род деятельности, круг общения, условия проживания, особенности взаимоотношений с родителями, информация о нахождении на профилактических учетах, психологическое заключение об особенностях личности подростка, рекомендации по дальнейшей работе с подростком.

Материалы для составления карты социально-психологического сопровождения несовершеннолетнего собираются социальным работником и психологом суда путем изучения материалов уголовного дела, проведения бесед с подростком, его родителями, педагогами по месту обучения. Карта социально-психологического сопровождения несовершеннолетнего, составленная социальным работником и психологом ювенального суда, исследуется в ходе судебного следствия наряду с другими материалами уголовного дела, касающимися личности несовершеннолетнего, после чего приобщается к материалам уголовного дела. Карта социально-психологического сопровождения несовершеннолетнего, составленная социальным работником и психологом ювенального суда, в силу требований ст. 421 УПК РФ является доказательством по уголовному делу, а, следовательно, и материалами уголовного дела.

При рассмотрении уголовных дел и материалов в отношении несовершеннолетних в ювенальном суде г. Абакана принимают участие представители отделов опеки и попечительства управлений образования при

администрациях городов и муниципальных образований, представители Комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав администраций городов и муниципальных образований, социальные педагоги учебных заведений, где обучается либо обучался несовершеннолетний, инспекторы отделов по делам несовершеннолетних районных (городских) органов внутренних дел. Вышеуказанные лица в зависимости от конкретной ситуации принимают участи при рассмотрении уголовных дел и материалов в качестве законных представителей несовершеннолетних или свидетелей.

По результатам рассмотрения уголовных дел и материалов в отношении несовершеннолетних судьями Республики Хакасия в соответствии с требованиями ч. 4 ст. 29 УПК РФ выносятся частные постановления с целью проведения индивидуальной профилактической работы с несовершеннолетними и по защите нарушенных прав несовершеннолетних. Кроме того, направляются информационные письма по месту обучения несовершеннолетнего, в Комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав администраций городов и муниципальных образований, отделы по делам несовершеннолетних районных (городских) органов внутренних дел, центры занятости населения.

Ювенальным судом г. Абакана вместе с судебным решением в отношении несовершеннолетнего в орган, исполняющий наказание, направляется копия карты социально-психологического сопровождения несовершеннолетнего, содержащая рекомендации по реабилитационной работе с несовершеннолетним с учетом особенностей его личности.

При применении принудительных мер воспитательного воздействия к несовершеннолетнему (ч. 1 ст. 90, ст. 92 УК РФ) контроль за их надлежащим осуществлением возлагается судом на Комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав администраций городов и муниципальных образований, отделы по делам несовершеннолетних районных (городских) органов внутренних дел, кроме того, социальным работником и психологом ювенального суда. При рассмотрении материалов о помещении

несовершеннолетних в Центр временного содержания несовершеннолетних правонарушителей либо в специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа судьями исследуются характеристики личности несовершеннолетнего, условия его жизни и воспитания, заслушиваются мнения законных представителей, социальных педагогов учебных учреждений, специалистов Комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав администраций городов и муниципальных образований, инспекторов отделов по делам несовершеннолетних районных (городских) органов внутренних дел.

К особенностям формирующейся в настоящее время модели ювенальной системы можно отнести активное использование элементов восстановительного правосудия, заключающегося в применении примирительных процедур, проводящихся с обоюдного согласия потерпевшего и несовершеннолетнего правонарушителя. [5, с. 14]. С одной стороны, эти процедуры могут способствовать обоснованному прекращению дела за примирением сторон. С другой стороны, обязанности, добровольно взятые на себя несовершеннолетним правонарушителем в процессе примирительной процедуры, могут быть возложены на него в соответствии с положениями статей 73 и 90 УК РФ. Процедуры восстановительного правосудия имеют воспитательное значение и способствуют подлинной ресоциализации несовершеннолетнего правонарушителя, формируя у него ответственное отношение к своим поступкам, а также дают реальную возможность защитить законные интересы потерпевшего. Для этого в здании ювенального суда проводятся дни профилактики, в которых принимают участие несовершеннолетние осужденные, их родители или законные представители, инспектор ПДН УВД, УИИ, представители комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав, опеки и попечительства. Несовершеннолетние отчитываются перед комиссией о своем поведении; по необходимости вносятся коррективы в программу их реабилитации. Также проводится день взаимодействия представителей всех органов системы профилактики. Представители УИИ, ПДН УВД, комиссии по делам

несовершеннолетних и защите их прав, а также других органов системы профилактики обмениваются информацией о проведенной профилактической работе с несовершеннолетними осужденными, определяют «группу риска», разрабатывают дополнительный индивидуальный план работы, способствующий исправлению каждого осужденного. Ежемесячно образовательные учреждения предоставляют в суд информацию о посещаемости, успеваемости подростка. Раз в 3 месяца КДН проводит заседание, на котором рассматривается каждый подросток — исправляется он или же профилактическая работа результатов не дает. Ежемесячно проводятся встречи с социальными педагогами образовательных учреждений, в которых обучаются подростки, состоящие на профилактическом учете в Абаканском городском суде, по поводу их поведения, успеваемости и посещаемости, конфликтных ситуаций, возникающих у подростков во время обучения. Обсуждаются причины отклоняющегося поведения, способы исправления. Ежемесячно посещается СпецПУ открытого типа г. Абакана, для контроля за поведением условно-осужденных, проживающих в училище. Выявляются факты нарушения режима училища, нарушения обязанностей по приговору суда. Проводится профилактическая работа с несовершеннолетними, направленная на предупреждение повторных преступлений, нарушений обязанностей, возложенных по приговору суда.

Раз в квартал принимается участие в заседании Комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав Администрации г. Абакана, в котором также принимают участие представители Уголовно-исполнительной инспекции № 1, Отдела по делам несовершеннолетних при УВД по г. Абакану, Управления социальной поддержки населения, наркологического диспансера, депутаты городского совета, члены Комиссии по делам несовершеннолетних. На заседании проводится индивидуальная работа с каждым подростком (вместе с родителями), имеющим судимость, либо в отношении которых применены принудительные меры воспитательного воздействия. Выносятся необходимые предложения и рекомендации, направленные на исправление подростка. [7].

Обращение к опыту ряда зарубежных стран показывает, что в подавляющем большинстве случаев ювенальное уголовное судопроизводство базируется на обязательном участии социальных работников или социальных служб. Их задачей является оказание содействия суду в сборе информации о несовершеннолетнем правонарушителе, разработка предложений по его дальнейшей ресоциализации, участие в примирительных процедурах и др. [3, с. 15]. Тесное сотрудничество с судом, работающим по ювенальным технологиям, повышает квалификацию сотрудников уголовно-исполнительных инспекций, позволяет им лучше ориентироваться в вопросах права, педагогики, психологии, совершенствует их работу с подростками.

Важно своевременное принятие мер по обеспечению общественной безопасности, предупреждению совершения вновь преступлений лицами, условно-досрочно освобожденными от отбывания наказания. Ювенальный суд обеспечивает воспитательное значение судебных процессов: ходатайства об условно-досрочном освобождении от отбывания наказания рассматриваются с обязательным участием осужденного в судебном заседании; непосредственно выясняется отношение осужденного к преступлению и принятые им меры по заглаживанию вреда, причиненного преступлением, отношение осужденного к исполнению обязанностей, предусмотренных ч. 2 ст. 79, ч. 5 ст. 73 УК РФ. При этом учитываются информация и предложения администрации учреждения о постпенитенциарных условиях освобожденных лиц (наличие места жительства, семьи, перспектив трудоустройства и т.д.).

Для внедрения ювенальных технологий необходимо введение в УПК РФ нормы, содержащей положения об обязательной судебной специализации для судей, рассматривающих уголовные дела о преступлениях несовершеннолетних**,** так как помимо общих и специальных правил назначения наказания, применяемых как к взрослым, так и к несовершеннолетним, подлежат учету и требования ст. ст. 88 — 89 УК РФ. Характерным является то, что в практике ювенального суда Республики Хакасия особые реабилитационные меры в отношении несовершеннолетних потерпевших не

применяются в связи с отсутствием в уголовно-процессуальном законе соответствующей инициативы — также требует внесения изменений в законодательство.

В настоящее время молодеет преступность, увеличивается количество безнадзорных и беспризорных детей. Особую значимость приобретают специализированные государственные органы, деятельность которых направлена на защиту прав детей, предупреждение преступности и профилактику безнадзорности. Важную роль в числе таких органов играет ювенальный суд.

Список литературы:

1. Беляева Л. И. Размышления по поводу ювенальной юстиции в России // Вопросы ювенальной юстиции. 2005. № 2 (5). С. 3—9.
2. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. — 1993. — 23 декабря.
3. Марковичева Е. В. Проблемы подготовки уголовных дел в отношении несовершеннолетних к судебному разбирательству в контексте внедрения ювенальных технологий // Российский судья. 2011, № 1. С. 15—16.
4. Марковичева Е. В. Нужна ли России ювенальная юстиция на общественных началах? /Марковичева Е. В.// Вопросы ювенальной юстиции. — 2011. — N 1.- С. 20—23.
5. Мартынова С. И. Целесообразность введения ювенальной юстиции в Российской Федерации // Вопросы ювенальной юстиции. 2011. N 6. С. 14—17.
6. Материал от 31.08.2009 г. Психологическая и социальная помощь в судебном составе по делам несовершеннолетних в Абаканском городском суде// [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://abakansky.hak.sudrf.ru/modules.php?name=press_dep&op=1&did=304 (дата обращения 05.04.2012 г.).
7. Материал от 27.01.2011 г. Психологическая и социальная помощь в судебном составе по делам несовершеннолетних в Абаканском городском суде//[электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://abakansky.hak.sudrf.ru/modules.php?name=press_dep&op=1&did=304 (дата обращения 05.04.2012 г.).
8. Мельникова Э. Б. Ювенальная юстиция: проблемы уголовного права, уголовного процесса и криминологии: Учебное пособие. М.: Дело, 2008. С. 98.

9. Мыцыков А. Я. Ювенальная юстиция. Панацея или угроза? // Вопросы ювенальной юстиции. 2011. N 6. С. 15—16.
10. Постановление Правительства РФ от 20 ноября 2001 г. № 805 «О Федеральной целевой программе «Развитие судебной системы России на 2002—2006 г.г.» (в ред. от 06.02.2004 г.) // Справочная правовая система КонсультантПлюс.
11. Постановление Президиума Верховного Суда Республики Хакасия от 11 сентября 2006 г. «О мерах по совершенствованию правосудия в отношении несовершеннолетних в Республики Хакасия» // [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://vs.hak.sudrf.ru/modules.php?name=gbook. (дата обращения 26.03.2012 г.).
12. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 9 февраля 2012 г. N 3 г. Москва «О внесении изменений в некоторые постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации» // Российская газета, 17.02.2012 г.
13. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 01.02.2011 г. № 1 «О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних» // «РГ» — Федеральный выпуск № 5405 от 11 февраля 2011 г.
14. Тетюев С. В. Ювенальные суды: какими им быть в России? // Вопросы ювенальной юстиции. — 2006. — № 2 (7). С. 55—61.
15. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 13 июня 1996 г. № 64—ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 25. — Ст. 2954.
16. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 18 декабря 2001 г. № 174— ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2001. — № 52 (ч. 1). — Ст. 4921; 2009. — № 45. — Ст. 5263.

«НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ»

Часть IV

Материалы II студенческой международной заочной
научно-практической конференции

16 апреля 2012 г.

В авторской редакции

Издательство «Сибирская ассоциация консультантов»
630075, г. Новосибирск, ул. Залесского, 5/1, оф. 605
E-mail: mail@sibac.info