

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, ВЫЗОВЫ

Часть II

ЭКОНОМИКА. УПРАВЛЕНИЕ

**ОТЗЫВЫ СТУДЕНТОВ О ПРАКТИКЕ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГЕРМАНИИ**

Материалы Второй международной молодежной научной конференции (форума) молодых ученых России и Германии в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы

(г. Уфа, 13-17 июня 2012 г.)

Уфа
Башкирский ГАУ
2012

УДК 378.001.7
ББК 74.58+65
Н 34

Ответственный за выпуск:

канд. с.-х. наук, доцент,
проректор по научной и инновационной деятельности
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
И. Г. Асылбаев

Редакционная коллегия:

д-р биол. наук, профессор
Ю. А. Янбаев

д-р с.-х. наук, профессор
Р. Р. Султанова

канд. техн. наук, доцент
Э. Р. Хасанов

канд. биол. наук, с.н.с.
А. А. Музафарова

Н 34 **Научные исследования в современном мире: проблемы, перспективы, вызовы.** Материалы Второй международной молодежной научной конференции (форума) молодых ученых России и Германии в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009/13 годы (г. Уфа, 13-17 июня 2012 г.). Часть II. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2012. – 368 с.

ISBN 978-5-7456-0303-7

В материалах Второй международной молодежной научной конференции (форума) молодых ученых России и Германии, проведенной в г. Уфе 13-17 июня 2012 г. в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009/13 годы, приведены сообщения участников мероприятия – студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей университетов, представителей научных организаций, предприятий, реализующих совместные проекты с Германией. Цель конференции – эффективное освоение молодыми исследователями и преподавателями лучших научных и методических отечественных достижений в области научного сотрудничества России и Германии, обсуждение результатов, проблем и перспектив в этой области. Статьи сборника охватывают большую часть направлений современной науки, они демонстрируют примеры практики реализации совместных проектов России и Германии. Приведены также материалы, представляющие потенциальный интерес для создания новых совместных проектов двух стран.

Статьи приводятся в авторской редакции. Авторы опубликованных статей несут ответственность за патентную чистоту, достоверность и точность приведенных фактов, цитат, экономико-статистических данных, собственных имен, географических названий и прочих сведений, а также за разглашение данных, не подлежащих открытой публикации.

УДК 378.001.7
ББК 74.58+65

ISBN 978-5-7456-0303-7

© ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2012

УДК 336.2 (470+571)

Абдуллина Ф. Р., Янтурина Э. М.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЦЕССА РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Получая все необходимые блага посредством машин, человечество забыло, что важнейшим объектом материального мира является земля. Не будь земли – не было бы и человечества со всеми его проблемами. Бесценность биопотенциала земли не может быть выражена никакой денежной оценкой.

Исследовав процесс рационального использования земли, мы пришли к выводу о том, что основные проблемы заключаются в организации земельного учета и правовом регулировании органов государственного управления по контролю за рациональным использованием земельных ресурсов.

Содержание государственного регулирования земельных отношений проявляется в создании государственных органов и законодательном наделении их соответствующей компетенцией; закреплении форм и методов регулирования, а также функций (видов деятельности), которые эти органы должны совершать.

Государственные органы, осуществляющие регулирование и контроль в области земельных отношений, осуществляют свои функции определенными методами: экономическими, административными и организационно-правовыми, которые отвечают природе земельных отношений.

Согласно ст. 72 Конституции РФ вопросы владения, пользования и распоряжения землей и другими природными ресурсами относятся к совместному ведению Российской Федерации и ее субъектов. Например, местная администрация регулирует вопросы предоставления и изъятия земель, регистрации земельных сделок, принятия мер по соблюдению режима природопользования, установленного для данной местности; органы Федеральной службы земельного кадастра России осуществляют специализированные функции по подготовке дел к осуществлению землеустройства на конкретных земельных участках; органы санэпиднадзора осуществляют контроль за обеспечением производства экологически чистой продукции и т. п.

Также Федеральная служба земельного кадастра России осуществляет специальные (исполнительные, контрольные, разрешительные, регулирующие и другие) функции по ведению государственного земельного кадастра и государственного учета, расположенных на земельных участках и прочно связанных с ними объектов недвижимого имущества; по землеустройству; государственной кадастровой оценке земель; мониторингу земель и государственному контролю за использованием и охраной земель.

Министерство имущественных отношений РФ является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим:

а) проведение единой государственной политики в области имущественных и земельных отношений;

б) приватизацию, управление и распоряжение государственным имуществом и земельными ресурсами в пределах своей компетенции;

в) регулирование деятельности на рынке недвижимости и при осуществлении оценочной деятельности;

г) координацию в случаях, установленных законодательством РФ, деятельности в области имущественных и земельных отношений; иных федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов РФ.

Но ввиду постоянных реорганизаций, связанных с проводимыми реформами, на данный момент времени очень сложно разобраться в функциях того или иного государственного органа, ответственного за контроль рационального использования земельных ресурсов (т. е. проблема в организации учета земельных ресурсов, нормативно-правовой базы, регламентирующей взаимодействие всех органов государственной власти по контролю за рациональным использованием земельных ресурсов, главы администраций).

Налоговое стимулирование рационального использования земельных ресурсов, на наш взгляд, можно увязать с налогообложением юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по следующим налогам: налог на прибыль и единые налоги в связи с применением УСН и ЕСХН в части расходов на мелиорацию земли и другие мероприятия по восстановлению и улучшению качественных характеристик земельных ресурсов. А также земельного налога – в большей степени связанного с его администрированием. Так как чем больше земельного налога поступит в местный бюджет, тем больше местные администрации смогут заложить в расходную часть бюджета суммы на мероприятия по рациональному использованию земельных ресурсов. Методика расчета земельного налога, к сожалению, не дает возможности использовать его в качестве налогового стимулятора.

Поэтому нами проанализировано влияние земельного рынка Республики Башкортостан на поступления налога на землю.

Так, в течение 2009 года в республике было осуществлено 131 тысяча сделок с земельными участками, в том числе 107 тысяч сделок с государственными и муниципальными землями и 24 тыс. сделок между гражданами и юридическими лицами.

Информация о сделках с землей отражает основные тенденции развития земельного рынка за последние годы как в России, так и в республике. При использовании статистических показателей следует учитывать, что по ряду причин они не могут отразить реальную картину земельного рынка республики. Основной причиной такой ситуации является правовая и нормативная неопределенность в области обмена информацией о регистрации прав на землю и сделок с ней на уровне административных образований.

Структура проданных земельных участков органами государственной власти показана в таблице 2.

Таблица 1 Сделки с земельными участками в Республике Башкортостан
в 2009 году

Виды сделок	Количество сделок	Площадь, тыс. га
Продажа земельных участков органами государственной власти и местного самоуправления	7073	2,1
Аренда государственных и муниципальных земель с учетом всех форм арендной платы	99335	3006,5
Продажа прав аренды государственных и муниципальных земельных участков	767	4,3
Итого сделок с государственными и муниципальными землями	107175	3012,9
Продажа земельных участков гражданами и юридическими лицами	14222	2,5
Дарение земельных участков	4100	0,8
Передача по наследству земельных участков	4268	0,8
Залог земельных участков	1718	1,3
Итого сделок между гражданами и юридическими лицами	24308	5,4
Всего	131483	3018,3

Таблица 2 Структура сделок продажи земельных участков гражданами и юридическими лицами

Виды сделок	Количество сделок, ед.	Площадь, га
Сделки по продаже земельных участков гражданами для индивидуального жилищного и дачного строительства:		
- с объектами недвижимости	4757	629,1
- незастроенных земельных участков	396	44,5
Сделки по продаже земельных участков гражданами для личного подсобного хозяйства, садоводства, животноводства:		
- с объектами недвижимости	7458	1396,6
- незастроенных земельных участков	553	85,9
Сделки по продаже земельных участков гражданами для других целей		
- с объектами недвижимости	922	45,5
- незастроенных земельных участков	0	0
Сделки по продаже земельных участков юридическими лицами для использования в промышленных целях и иного специального назначения:		
- с объектами недвижимости	53	97,6
- незастроенных земельных участков	4	1,26
Сделки по продаже земельных участков юридическими лицами для сельскохозяйственного производства:		
- с объектами недвижимости	0	0
- незастроенных земельных участков	21	134
Сделки по продаже земельных участков юридическими лицами для других целей с объектами недвижимости	58	49,387
ВСЕГО	14222	2484,06

Следует отметить увеличение в 2009 году количества сделок продажи земельных участков на торгах, значительная часть из них составляет продажа земель для индивидуального жилищного и дачного строительства - 315 участков.

Средняя цена земельных участков, продаваемых органами местного самоуправления гражданам для индивидуального жилищного и дачного строи-

тельства, составила в черте населенных пунктов от 32 до 165 рублей за квадратный метр, продаваемых гражданам для других целей, в том числе и предпринимателям - от 62 до 160 рублей за квадратный метр.

Кроме того, органами государственной власти и местного самоуправления было продано гражданам для ведения личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества, животноводства.

В целом по республике большая часть сделок по купле-продаже земли относится к участкам, используемым гражданами для личного подсобного хозяйства, садоводства, животноводства.

Наряду со сделками купли-продажи в республике осуществлялись сделки по дарению и наследованию земельных участков.

Так, в 2009 году передано гражданам по наследству 4тыс. земельных участков. Общая площадь данного вида сделок составляет 852 га.

В 2009 году в соответствии с действующим земельным, налоговым, бюджетным законодательством пополнение бюджетов всех уровней происходило от использования и продажи государственных и муниципальных земельных участков.

Всего во все уровни бюджетной системы от использования земельных участков (аренда и земельный налог) поступило платежей в размере 4,7 млрд. рублей, в том числе земельного налога в сумме 1,2 млрд. руб. (25% от общей суммы платежей), арендной платы более 3,5 млрд. руб. (75% от общей суммы платежей).

По сравнению с 2008 годом сбор платежей за использование земли увеличился на 51%, причем доля земельного налога в их структуре осталась на уровне прошлого года.

Таблица 3 Анализ налоговой базы и структуры начислений по земельному налогу с юридических лиц по Межрайонной ИФНС России № 37 по РБ за 2008-2010 годы

Наименование показателя	2008 год	2009 год	% к 2008 году	2010 год	% к 2009 году
Количество налогоплательщиков	169	174	102,9	154	88,5
Количество земельных участков, учтенных в базе данных	607	726	119,6	764	105,2
Количество долей в праве на земельные участки, в отношении которых начислен земельный налог, единиц	263	264	100,3	—	—
Кадастровая стоимость, тыс. руб.	3761563	5439677	144,6	13368691	245,7
Налоговая база, тыс. руб.	2366977	5296159	223,7	12333696	232,8
Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет	13542	32009	236,3	31669	98,9
Сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением льгот (п.2 ст. 387 НК РФ)	13283	28075	211,3	135107	481,2
Сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением льгот (ст. 7 и 395 НК РФ)	—	—	—	282	—

В 2008 году в бюджеты всех уровней от продажи земельных участков поступило 658 млн.руб., что на 65% больше, чем в 2007 году.

Проанализировав налоговые поступления земельного налога по Межрайонной ИФНС России № 37 по РБ сделаны следующие выводы (табл. 3).

На основании отчетов в период 2008-2010 годы поступления в местный бюджет от налогообложения земли с юридических лиц составили 31,7 млн. руб.

По данным таблицы 3 видно, что количество налогоплательщиков в 2010 году уменьшилось на 11 % по сравнению с 2009 годом и на 9 % по сравнению с 2008 годом. Отрадно, что количество земельных участков, учтенных в базе данных, имеет тенденцию к увеличению, что говорит о наметившемся порядке учета земельных ресурсов по курируемым Межрайонной ИФНС России № 37 по РБ территориям. Так в 2009 году по сравнению с 2008 годом увеличение произошло на 20%, а в 2010 году на %. Кадастровая стоимость в 2010 году увеличилась в 2 раза, соответственно налоговая база (за минусом льготных сумм) увеличилась по сравнению с 2009 годом в 2 раза. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет в 2009 году по сравнению с 2008 годом увеличился в 2 раза, а в 2010 году, несмотря на увеличение налоговой базы, уменьшился на 1% за счет увеличения суммы налога, не поступившей в бюджет в связи с предоставлением льгот (п. 2 ст. 387 НК РФ) в 4,8 раз.

Таблица 4 Анализ налоговой базы и структуры начислений по земельному налогу с физических лиц по Межрайонной ИФНС России № 37 по РБ за 2010 годы

Наименование показателя	Хайбуллинский район	Баймакский район	Зилаирский район
Кадастровая стоимость, тыс. руб.	753052,9	1237235,9	248590,9
Доля физических лиц	0,0299	0,0341	0,0770
Количество земельных участков по данным Роснедвижимость	5772	942	907
Количество земельных участков по данным Росреестр	693	1917	700
Количество земельных участков по данным муниципальных образований	4385	1491	345
Общее кол-во	6382	3801	1615
Исчисленная сумма земельного налога	1690451	891884	420634
Сумма к уплате	1690451	841321	340118

По данным таблицы 4 видно, что присутствует разница в сведениях от Роснедвижимость, Росреестр и муниципальных образований. Самыми злостными нарушителями являются сельские советы Баймакского района.

Хотелось бы остановиться на данной проблеме подробнее, потому что она наглядно доказывает несовершенство нормативно-правовой регламентации взаимодействия государственных органов в плане рационального использования земельных ресурсов. В соответствии с Федеральным законом «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», Федеральным законом «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации» и Законом Республики Башкортостан «О регулировании земельных отношений Республике Баш-

кортостан» с 1 января 2006 года по 1 января 2008 года на территории республики проводились мероприятия по бесплатной однократной приватизации гражданами земельных участков земель сельскохозяйственного назначения. Все районы Башкирского Зауралья «отрапортовали» об успешном завершении данной работы. Но на сегодняшний день официально зарегистрированы права лишь на 46% приватизированных участков. Отсутствие зарегистрированных прав на земельные участки в регистрационной службе в свою очередь препятствует работе налоговых органов, что в конечном итоге приводит к недопоступлению денежных средств в местные бюджеты, увеличению сегмента дотационных муниципальных образований и, как следствие, к стагнации важнейших национальных проектов и недофинансирования мероприятий по рациональному использованию земельных ресурсов.

Сама существующая практика государственной регистрации привела к тому, что в сведениях о земельных участках и их правообладателях зачастую отсутствуют сведения, необходимые для целей налогообложения.

В сложившейся ситуации, в целях получения ожидаемого результата необходим комплексный подход к рассматриваемым проблемам, как со стороны федеральных органов, органов субъектов Российской Федерации и со стороны местных властей:

- установление действенного подотчетного контроля за деятельностью органов местного самоуправления, связанных с проведением работ по межеванию земельных участков, постановки их на кадастровый учет, оформление материалов и документов для прохождения государственной регистрации прав;

- создание стимулирующих условий для деятельности органов местного самоуправления, в том числе прекращение дотационных выплат в части потери земельного налога муниципальным образованиям, допустившим срыв выполнения графиков межевания и регистрации прав на земельные участки;

- проведение среди граждан и организаций широкой разъяснительной работы, направленной на активизацию деятельности по оформлению документов и государственной регистрации прав.

Также хотелось бы отметить, что совершенствование методики кадастровой оценки земли имеет огромное значение, она должна быть объективной. Кроме того, в настоящее время земля не полностью участвует в хозяйственном обороте. Мало развиты ипотека, система страхования, требуют совершенствования арендные отношения, трудно признать удовлетворительными результаты первых земельных аукционов.

Решение перечисленных проблем требует совершенствования существующих и создания новых механизмов регулирования земельных отношений в РФ, а также повышения качества и эффективности использования земли как производственного ресурса.

Библиографический список

1. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Республике Башкортостан за 1996 год. Уфа: комитет республики Башкортостан по земельным ресурсам и землеустройству, 1997, 49 с. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Респуб-

лике Башкортостан в 2009 году. Уфа: Управление Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Республике Башкортостан, 2010. 196с.

2. Статистический ежегодник. Республика Башкортостан: Статистический сборник. В 2 ч. Ч.2. Башкортостанстат. Уфа, 2008. С.60-61. Комплексный сборник. Республика Башкортостан в цифрах; Комплексный сборник. В 2 ч. Ч.2. Башкортостанстат. Уфа, 2009. С.58.

3. Отчеты Межрайонной ИФНС России № 37 по Республике Башкортостан за 2008-2010 годы.

© Абдуллина Ф. Р., Янтурина Э. М., 2012

УДК 336.275.322

Абдуллин Р. А., Мингажева А. А.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

СОГЛАШЕНИЕ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Основная задача, стоящая перед отечественной промышленностью, реструктуризация ее нефтяной отрасли для создания нескольких крупных конкурирующих вертикально интегрированных компаний со значительным участием государства в силу стратегического значения отрасли. При этом государство как собственник всех природных ресурсов должно иметь право на распределение в свою пользу части прибыли от добытой нефти в виде ренты, независимо от того, в какой форме она будет выражаться: в виде арендных платежей за право пользования участками недр, различных сборов, бонусов, доли в произведенной продукции, пошлин, роялти или налогов. Проблема состоит в выборе методики изъятия этой ренты, т. е. в выборе такой системы налогообложения или раздела продукции, которая обеспечила бы оптимальное соотношение интересов инвестора и государства - экономической ренты и прибыли.

Соглашение о разделе продукции (далее - СРП) позволяет гибко учесть особые условия разработки того или иного месторождения, установить платежи инвестора по уровню и времени. Ввиду своей универсальности механизм соглашения может применяться в разных отраслях экономики и часто фактически применяется, однако считать его полностью отлаженным нельзя.

В соответствии со ст. 21 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - НК РФ) налогоплательщики имеют право использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах.

Глава 26.4 НК РФ вводит специальный налоговый режим (ст. 18 НК РФ), применяемый при выполнении СРП, которые заключены на основании Федерального закона от 30 декабря 1995 года № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» (далее - Закон № 225-ФЗ).

При выполнении соглашений о разделе продукции инвестор уплачивает следующие налоги и сборы (п. 7 ст. 346. 15 НК РФ): налог на добавленную стоимость (далее - НДС), налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых (далее - НДПИ), платежи за пользование природными ресурсами, плату за негативное воздействие на окружающую среду, водный налог, государственную пошлину, таможенные сборы, земельный налог, акцизы (за исключением акциза на подакцизное минеральное сырье).

Инвестор освобождается от уплаты региональных и местных налогов по решению законодательного органа власти субъекта Российской Федерации и (или) представительного органа самоуправления.

Суммы уплаченных инвестором НДС, НДПИ, водного налога, госпошлины, таможенных сборов, земельного налога, акциза, платы за негативное воздействие на окружающую среду подлежат возмещению (вычету). Он не уплачивает налог на имущество организаций в отношении основных средств, материальных активов, запасов и затрат, которые находятся на балансе налогоплательщика. Если же имущество используется не для осуществления деятельности по соглашению, то оно облагается налогом. Инвестор не уплачивает также транспортный налог в отношении транспортных средств (кроме легковых автомобилей), принадлежащих налогоплательщику и применяемых для целей соглашения.

Общая система налогообложения и нормативного регулирования в России не позволяет инвесторам рентабельно осваивать новые месторождения. Отсутствие банка качества в системе трубопроводов, требование реализации значительной части продукции на внутреннем рынке, экспортные пошлины, НДС, НДПИ - все это приводит к сокращению реальной цены, по которой добывающие компании продают нефть на мировых рынках. Влияние данных факторов очень велико. Например, при цене нефти марки Brent на уровне 140 долл. за тонну выручка компании, которая добывает нефть такого же качества в России, после уплаты налогов составит менее 80 долл. за тонну. Налог на прибыль, импортные пошлины, налог на имущество и НДС приводят к увеличению производственных издержек нефтедобывающей компании.

Расчеты, сделанные на основе типичных показателей капитальных и эксплуатационных затрат нефтедобывающей компании в России, а также затрат на транспортировку продукции, показывают, что для их покрытия и получения прибыли хотя бы на уровне 15% в год компания должна получать за свою нефть после уплаты налогов не менее 110 долл. за тонну. Фактическая же цена реализации российской нефти после уплаты налогов (менее 80 долл. за тонну) гораздо ниже минимального уровня, который обеспечивает возмещение затрат нефтедобывающих компаний и получение прибыли. Поэтому нет ничего удивительного в том, что при действующей налоговой и нормативной системе приток инвестиций в нефтегазовую отрасль России весьма ограничен.

Для обеспечения благоприятных экономических условий роста добычи энергоносителей, создания базы для привлечения крупных инвестиций в нефтегазовую отрасль России необходимо серьезное совершенствование этой системы, значительное сокращение налогового бремени на производителей.

Система налогообложения и нормативного регулирования налагает на работающие в России компании значительно большее бремя, чем в трех других странах. Например, в США компании уплачивают только роялти и налог на прибыль, в Великобритании - только налог на прибыль, в Норвегии применяются общий и специальный налоги на прибыль, полученную от добычи нефти и газа. Но эти налоги компенсируются ускоренной схемой амортизации затрат и начислением аплифта на инвестиции, так что в итоге инвестору, прежде чем он начинает их платить, удастся обеспечить довольно высокий уровень рентабельности работ.

Законом № 225-ФЗ предусмотрена отмена значительной части налоговой нагрузки и нормативных ограничений, установленных в рамках действующего режима. По закону уплате подлежат, в сущности, только налог на прибыль и НДС. Вместо остальных налогов государство будет получать часть добытой нефти.

Не умаляя того, что уже сделано в сфере законодательства и налогообложения, следует обратить внимание на то, что до сих пор не утверждены формы налоговой и бухгалтерской отчетности для иностранных участников соглашения. Например, декларация иностранного юридического лица по налогу на прибыль не учитывает специфики соглашения о разделе продукции, обременительна для заполнения и практически бесполезна с точки зрения налогового контроля.

Не урегулированы требования по налоговой регистрации, возникающие в каждом из регионов в отношении инвестора-оператора соглашения и остальных инвесторов, а также связанные с этим вопросы учета затрат разных налогоплательщиков и их отчетности.

Актуальная проблема - вопрос консолидации выручки и затрат инвесторов в тех случаях, когда они являются участниками нескольких соглашений. НК РФ не отражает в должной мере специфики соглашения о разделе продукции. Так, не разъяснен принцип применения положений НК РФ, предусмотренных для взаимозависимых лиц, к оператору конкретного соглашения и остальным его участникам.

Важнейшим вопросом является механизм возмещения входного НДС, уплаченного подрядчиками «новых» соглашений. Существующее законодательство в настоящее время формально не позволяет возмещать НДС указанным подрядчикам.

В отношении налога на прибыль нерешенными остаются вопросы определения объекта налогообложения (прибыльной продукции) и связанные с ними вопросы передачи и проверки затрат и результатов деятельности (в случае, если оператор соглашения не является единственным инвестором, в том числе при распределении продукции в натуре).

Также не урегулирован порядок экстренной помощи другим компаниям в случае аварий. Например, если оборудование и материалы, ввезенные для целей соглашений, будут переданы другим компаниям для целей ликвидации последствий аварии с последующим возвратом аналогичного оборудования и ма-

териалов, то таможенные органы все равно формально имеют право начислять штрафные санкции за не целевое использование данного оборудования и материалов.

Чтобы учесть интересы регионов в привлечении инвестиций, возможно, требуется закрепить в законодательстве упрощенный порядок заключения соглашения в отношении месторождений регионального значения.

Нормативно-правовая база на федеральном уровне в связи с реализацией первых соглашений развита крайне недостаточно: не до конца отрегулирован вопрос возмещения НДС; существуют проблемы таможенного оформления, организации пунктов пропуска и спецпортов, экспорта углеводородов; не разработаны порядок и механизм передачи в собственность государства объектов инфраструктуры; нет единой стратегии управления чрезвычайными ситуациями на шельфе, утилизации отходов, экологической безопасности; нет удовлетворительной методики оценки и компенсации ущерба рыбному хозяйству, в соответствии с которой выплаты российской стороне были бы увеличены.

И этот список можно продолжить. Необходима более четкая регламентация правовых аспектов по соглашениям о разделе продукции на федеральном уровне. Активизация регулирующих органов происходит на фоне растущего недовольства российского руководства особыми условиями заключенных на условиях раздела продукции нефтяных сделок.

О том, что режим природопользования на условиях раздела продукции не слишком выгоден принимающей стороне, говорилось еще в 1995 году, когда принимался Закон № 225-ФЗ. В отличие от национального налогового режима соглашение о разделе продукции предполагает существенные и далеко не всегда оправданные льготы иностранным компаниям. Режим соглашения о разделе продукции, освобождающий участников разработок месторождений практически от всех налогов (кроме налога на прибыль и платежей за пользование недрами по льготным ставкам), был внедрен, чтобы привлечь иностранных инвесторов в добывающий бизнес. Так сказать, "бонус" за риск инвестиций в страны с неблагоприятным инвестиционным климатом. Базовый принцип соглашения - государство начинает получать свою долю прибыли от эксплуатации национальных природных ресурсов только после того, как инвесторы возместят собственные затраты. Российский бюджет в этом случае неизбежно несет большие потери.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части I, II. М.: ИНФРА-М, 2011. 704 с.
2. Какулия Р.А. Соглашение о разделе продукции: юридическая природа, проблемы и перспективы // Издательство: Nota Bene, 2010 г.
3. Горлов В.В Методика налогообложения при выполнении соглашения о разделе продукции // [http. naloglib.net](http://naloglib.net), 2009 г.

Асманьярова Ю. А., Рахимова Д. И.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г.Сибай

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Развитие налогового законодательства, постоянное увеличение количества нормативных документов, регулирующих налогообложение юридических и физических лиц, активное вовлечение граждан в налоговые отношения предопределили возникновение потребности в получении такого вида услуг, как налоговое консультирование, а, следовательно, и появление новой категории профессиональных участников рынка услуг - консультантов по налогам и сборам (налоговых консультантов).

Налоговое консультирование - необходимый элемент рыночной инфраструктуры. Но оно относится не только к последней, но и является неотъемлемой частью всей системы налоговых правоотношений. Давно получив широкое распространение в западных странах, в России налоговое консультирование зародилось с серьезным опозданием. Оно было вызвано к жизни настоятельными потребностями российских налогоплательщиков.

В конце 1980-х годов в соответствии с принятым к тому времени законодательством в стране стали создаваться кооперативы, развивалась индивидуальная трудовая деятельность. Затем экономика страны твердо встала на путь рыночных реформ.

Большая часть аудиторско-консалтинговых групп, занимающихся вопросами налогообложения, возникла в 1992 - 1994 годах. Этот период можно считать временем зарождения рынка налогового консалтинга в России.

К настоящему моменту налоговое консультирование занимает прочную нишу на рынке консалтинговых услуг России и составляет около 8 % рынка, что сопоставимо с долей финансового консалтинга и опережает рынок юридических и маркетинговых консультаций. Однако существует ряд факторов, которые тормозят развитие рынка налогового консалтинга.

Важнейшей предпосылкой развития отрасли является уровень ее законодательного регулирования. Поэтому рассмотрим состояние российского законодательства в сфере налогового консультирования.

Отдельного закона, регулирующего деятельность налогового консультирования, в России нет. Однако, в Федеральном законе № 136-ФЗ «Об аудиторской деятельности» за аудиторскими организациями в качестве сопутствующей деятельности закрепляется право оказания услуг по налоговому консультированию.

Сущность же налогового консультирования закреплена в единственном документе – Квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и других служащих, где определены основные обязанности налогового консультанта, а также требования к образованию и опыту работы.

В Налоговом Кодексе Российской Федерации обозначена возможность налогоплательщика участвовать в налоговых правоотношениях через предста-

вителей, что расширяет спектр услуг налогового консультанта.

Гражданский Кодекс Российской Федерации содержит положения о договоре возмездного оказания услуг, обеспечивающие деятельность налогового консультанта.

Таким образом, законодательно деятельность по налоговому консультированию регулируется слабо.

Совершенствование учебных программ и литературы, прежде всего для отражения в них новаций меняющегося налогового законодательства и научных достижений, и контроль за качеством обучения налоговых консультантов в вузах, расположенных в разных краях и областях нашей страны, осуществляет сегодня Палата налоговых консультантов, межрегиональная общественная организация образованная в 2002 г.

Деятельность указанной организации направлена на достижение следующих целей:

- дальнейшее развитие профессионального налогового консультирования в России;
- защита интересов и информационная поддержка налоговых консультантов, а через них и налогоплательщиков;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации профессиональных налоговых консультантов;
- объединение налоговых консультантов и организаций, занимающихся налоговым консультированием.

Для достижения указанных целей рассматриваемая организация:

- проводит научно-исследовательскую работу по проблемам гармонизации налогового законодательства;
- участвует в проведении налоговой реформы в России с целью, в частности, установления разумного равновесия между фискальными интересами государства и интересами налогоплательщиков;
- осуществляет информационную поддержку процесса реформирования налоговой системы;
- разрабатывает правила, стандарты профессионального налогового консультирования;
- участвует в разработке и подготовке проектов нормативно-правовых актов всех уровней российской власти, которые так или иначе затрагивают интересы налоговых консультантов и налогоплательщиков и т.д.;

Во многих странах, по словам главы ФНС, институты и инфраструктура налогового консультирования высокоразвиты. На межгосударственном уровне более 180 тыс. налоговых консультантов объединяет Европейская конфедерация налоговых консультантов (CFE), в которую входят 33 профессиональных организации из 24 стран Европы.

В России также сформировалась определенная система налогового консультирования, однако пока нет четкого законодательного регулирования этой сферы, действующие нормативно-правовые акты содержат только некоторые положения о налоговом консультировании. На наш взгляд, принятие закона назрело. Именно от качества работы профессиональных консультантов во многом зависит дальнейшее укрепление диалога с налогоплательщиками, а в конечном итоге - улучшение делового климата и рост доходов государственного бюджета.

Соответствующий закон уже разработан российской Палатой налоговых консультантов. «Была договоренность, что они нам его представят, мы его вместе посмотрим и придем к некому совместному решению», - сказал Аракелов. Он подчеркнул, что речь не идет о том, чтобы обязать налогоплательщиков обращаться к профессиональным налоговым консультантам, заметив, что сегодня качество подготовки обращений налогоплательщиков достаточно низкое (Официальный сайт палаты налоговых консультантов).

В 2011 году в суды рассмотрели 61 тысячу налоговых споров, с участием юридических лиц. Это на 13 тысяч меньше, чем в 2010 году. При этом сумма рассматриваемых в судах требований составила 328,5 миллиарда рублей. В пользу ФНС были приняты решения по требованиям на сумму 212 миллиарда рублей. «Наша задача - доводить до суда только наиболее важные дела, которые имеют перспективу в суде», - резюмировал он («Российская Бизнес-газета», 2012 г).

Решение проблемы культуры консультирования, с одной стороны – невозможно без принятия соответствующего законодательства, а с другой стороны – является долгосрочным, стратегическим направлением. Решение проблемы концентрации рынка (путем развития сети филиалов либо создания новых фирм) без законодательного его регулирования может привести к огромному количеству нарушений в отрасли. Решение же проблемы высокого уровня цен возможно только в случае решения проблемы концентрации рынка, иначе оно приведет к сжатию рынка.

Таким образом, принятие законодательства, регулирующего налоговое консультирование, является единственным верным шагом, способным послужить толчком к развитию отрасли.

Библиографический список

1. Официальный сайт палаты налоговых консультантов (<http://www.palata-nk.ru/>).
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации (<http://www.nalog.ru/>).
3. Юлия Васильева. В России в ближайшее время появится специальный закон о налоговом консультировании. // Российская Бизнес-газета – Налоговое обозрение № 834 (5).

© Асманьярова Ю. А., Рахимова Д. И., 2012

УДК 336.225.66

Абдуллина Ф. Р., Черво Е. В.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ИМУЩЕСТВА КАК НАЛОГОВАЯ БАЗА НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Поимущественные налоги существуют приблизительно в 130 странах, но значимость их различна. В большинстве стран поступления от этих налогов со-

ставляют от 1 до 3% общих налоговых поступлений на всех уровнях власти. Однако в общем объеме доходов местных бюджетов в Нидерландах поступления от налога на недвижимость достигают до 95%, в Канаде – 81%, во Франции – 52%, в США от 10 до 70% в зависимости от территории.

Мировая практика выработала основные принципы, в соответствии с которыми возможна рациональная организация налогообложения недвижимости. К ним в частности можно отнести объект обложения, налоговая база, стоимость недвижимого имущества, которая определяется на основе массовой оценки с применением стандартных процедур расчета стоимости объекта для целей налогообложения и льготы.

Базой для имущественных налогов в западных странах является рыночная стоимость имущества.

Периодическая переоценка является неотъемлемой составляющей системы использования рыночной стоимости. В большинстве регионов США и Канады переоценка осуществляется каждые 4 года и даже чаще. То же относится и к Дании, Нидерландам и Швеции. Во всех этих странах оценка и переоценка осуществляется с применением современной компьютеризированной системы оценки.

В других европейских странах базой по имущественным налогам также является рыночная стоимость, однако не во всех странах переоценка осуществляется регулярно. Последняя переоценка в Германии и Франции осуществлялась 20-30 лет назад. В Великобритании коммерческая недвижимость переоценивается каждые пять лет, однако последняя переоценка жилого фонда проводилась 10 лет назад. Упомянутые страны еще не внедрили современные компьютеризированные системы оценки, что является основной причиной задержки переоценки. В Великобритании в настоящее время планируется внедрить современные компьютеризированные системы оценки в течение ближайших нескольких лет.

Рыночная стоимость считается справедливым и эффективным методом расчета налоговой базы. Рыночная стоимость также зачастую отражает платежеспособность налогоплательщика, и использование рыночной стоимости в качестве налоговой базы побуждает налогоплательщика более эффективно распоряжаться своей собственностью. Если рыночная стоимость не отражает платежеспособность (пенсионеры и лица с низким уровнем доходов, проживающие в дорогостоящих домах), возможно снижение налога для таких лиц или же отсрочка платежа до момента продажи или передачи имущества по наследству. В некоторых странах с переходной экономикой также планируется переход на оценку имущества по рыночной стоимости. В странах Центральной Европы в системе оценки базы по имущественным налогам традиционно используются квадратные метры. Оценка по рыночной стоимости уже применяется в Эстонии, а Латвия в настоящее время осуществляет переход на оценку по рыночной стоимости. В Литве и Словении начаты реформы по введению имущественных налогов, рассчитываемых исходя из рыночной стоимости.

В России налоговой базой по налогу на имущество предприятий является балансовая стоимость зданий, оборудования и т.п. Налоговой базой по налогу

на имущество физических лиц является инвентарная стоимость, основанная на расходах на строительство.

В случае расчета базы имущественных налогов по рыночной стоимости такие данные могут также использоваться для администрирования других налогов. В Дании рыночная стоимость используется в качестве минимальной базы для расчета сбора за переход права собственности. Рыночная стоимость за вычетом 10% также используется для расчета налогов на наследование и дарение.

Использование рыночной стоимости в качестве налоговой базы по имущественным налогам несет в себе целый ряд преимуществ. Однако необходимо иметь в виду, что процесс определения рыночной стоимости достаточно сложен и может быть дорогостоящим. В каждом случае необходимо оценить и сравнить затраты и выгоды, возникающие в результате внедрения оценки по рыночной стоимости. Кроме того, необходимо учитывать необходимость проведения регулярной переоценки. Обычно переоценка осуществляется каждые 3-5 лет.

Затраты на оценку по рыночной стоимости могут быть снижены в результате внедрения компьютеризированных систем оценки. Такую возможность также следует учитывать при планировании.

Имущественные налоги в подавляющем большинстве стран являются местными или региональными налогами. Сбор налогов, таким образом, осуществляется местными или региональными органами власти. В некоторых странах местные органы также осуществляют оценку имущества. Такова ситуация в США, Канаде и Нидерландах. Однако, в других странах функции оценки осуществляются центральными органами, даже если имущественные налоги являются местными налогами. Примерами таких стран являются Великобритания и Дания. Причиной централизации оценки является то, что центральные органы власти могут обеспечить менее затратную оценку, поскольку крупные организации справляются с такой задачей более эффективно. Кроме того, центральные органы могут лучшим образом обеспечить единообразность оценки для всех регионов страны. В упомянутых двух странах центральные органы не получают никакой компенсации за счет поступлений от имущественных налогов за осуществление функций оценки. Оценка осуществляется ими в качестве содействия местным налоговым органам. В случае эффективной поддержки такого рода местные органы должны собирать больше налогов, что в свою очередь, позволяет центральным органам уменьшить субсидируемую часть местных бюджетов за счет увеличения налоговых поступлений.

В большинстве стран регистрация прав собственности, учет земли, учет недвижимости и оценка имущества осуществляется различными органами. Оценка осуществляется на основе данных о земельных участках, полученных из Земельного Кадастра, и данных о недвижимости, полученных от местных органов власти. Налоговые органы в Дании уведомляют налогоплательщиков о результатах оценки (стоимости земли и имущества), и налогоплательщики имеют право оспаривать расчеты налоговых органов. Результаты оценки затем пере-

даются в местные органы власти, которые затем осуществляют сбор имущественных налогов. Информация о ценах реализации имущества играет важную роль в процессе оценки. Налоговые органы ведут реестр цен по сделкам.

В Швеции действует единый государственный орган, осуществляющий функции земельного кадастра, реестра недвижимости, учета прав собственности, оценки для целей имущественных налогов и реестра сделок. В Литве также создан единый центральный орган, осуществляющий все перечисленные функции.

Налогоплательщики обычно имеют право на обжалование результатов оценки рыночной стоимости в случае несогласия. Важно отметить, что специальные апелляционные комитеты рассматривают жалобы существенно быстрее судов. Так, например, в Дании предусмотрен первый неформальный этап рассмотрения апелляции налогоплательщика, в ходе которого налогоплательщик и представители налогового органа пытаются достичь договоренность о приемлемой рыночной стоимости. В случае отсутствия договоренности, апелляция передается на рассмотрение региональному апелляционному комитету. Если договоренность в таком случае опять не будет достигнута, рассмотрение дела передается в Центральный налоговый третейский суд. Вопросы, связанные с интерпретацией законодательства в дальнейшем могут быть оспорены в обычном суде. Это, однако, не касается вопросов расчета рыночной стоимости. Здесь же примерно 2% налогоплательщиков оспаривают результаты оценки. Половина споров разрешается на первом этапе.

Большое количество апелляций может существенно затруднить использование рыночной стоимости в качестве базы по имущественным налогам. В некоторых странах число апелляций достаточно высоко. В Великобритании оспаривается большинство результатов оценки коммерческого имущества.

Эффективным средством снижения числа апелляций является установление ограниченного срока, в течение которого результаты оценки могут быть оспорены. Целесообразно также установить сбор за апелляцию, который будет возвращен налогоплательщику в случае принятия решения в его пользу. Кроме того, система оценки должна быть насколько это возможно прозрачной и объективной, и налогоплательщики должны информироваться о средней стоимости квадратного метра с учетом вида имущества и его расположения.

Библиографический список

1. Авеков В. Регулирование имущественных отношений в экономике // *Экономист* 2004 № 7.
2. Артемов Ю.М. Налог на недвижимое имущество: зарубежный опыт // *Финансы* 2003 № 8.
3. Грабовый П.Г., Коростелев С.П. Оценка собственности. Ч.1 Оценка недвижимости: Учеб. Пособие. М.: МГСУ, 2003. 180 с.
4. Цукерман Н.О. Недвижимость: Зарубежный опыт развития. М.: Тема, 2003. 256 с.

Абубакирова Ф. У.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АПК РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях общемирового кризиса экономики и, как следствие, государственных систем управления, обостряется проблема современной экономики России в целом и развитие агропромышленного комплекса и пищевой и перерабатывающей промышленности происходит в условиях этих процессов. Данная проблема приобрела большую актуальность.

От того, насколько развито сельское хозяйство, зависит уровень жизни. Однако, аграрное производство не в полной мере вписывается в современную рыночную экономику, что связано, с одной стороны, с уникальностью аграрного труда и его продукта, а с другой, с тем, что наблюдается тенденция отставания сельскохозяйственных цен и доходов аграриев от цен и доходов в экономике страны в целом, и это ведёт к снижению мотивации предпринимательской деятельности в этой сфере.

Все предприятия АПК являются не только группами, имеющими определённый набор взаимосвязанных целей, они также имеют общие для всех предприятий характеристики. Цели любого предприятия агропромышленного комплекса и пищевой и перерабатывающей промышленности включают преобразование основных ресурсов (человеческие ресурсы, капитал, информация, технология, материалы) для достижения, как правило, необходимых результатов.

Закупка аграрной продукции из-за рубежа – есть единственный результат деятельности агропромышленного комплекса в условиях настоящей аграрной политики в России. Между тем есть элементы развития, которые в случае их стимулирования могут изменить условия и открыть перспективы для будущего пищевой и перерабатывающей промышленности и агропромышленного комплекса как основной базы (Сафиуллин, 2003).

В России есть всё для ведения агропромышленного комплекса на базе города – единого аграрного полисно-промышленного комплекса (ЕАППК), который, опираясь на современную науку, должен стать заботой государства с перспективами современной страны.

Особенности системы управления агропромышленным комплексом на современном этапе тесно связаны с изменением стратегических ориентиров в его деятельности. Основными экономическими целями предприятия АПК в рыночных условиях являются повышение эффективности системы управления предприятием на всех уровнях, повышение эффективности производства, увеличение объёмов производства, максимизация прибыли, завоевание новых рынков и удовлетворение потребностей коллектива предприятия. Вместе с тем возрастает влияние фактора хозяйственного риска, появляются преимущества

свободного ценообразования, возможности самостоятельного выбора поставщиков и потребителей. В то же время с государства снимается всякая ответственность за обеспечение предприятия сырьём и материалами, за сбыт его продукции, за уровень его заработной платы на предприятии.

Фактором для развития АПК и пищевой, перерабатывающей промышленности экономики страны должно стать:

- использование стимулирования развития пищевых и перерабатывающих предприятий малых городов, поскольку малые города тесно связаны с сельскими районами;
- объединение пищевого и перерабатывающего сегмента экономики посредством групп и компаний на принципе межотраслевого взаимодействия с предприятиями машиностроительного комплекса;
- как стратегическая задача – строительство предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности на селе;
- развитие села в современные городские поселения, производительность которых отвечала бы потребностям современной страны.

Особое внимание должно уделяться государством развитию и регулированию внешнеэкономической деятельности, созданию более совершенного механизма защиты отечественных товаропроизводителей на внутреннем продовольственном рынке от импорта продукции и одновременно создание благоприятных условий для экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия (Масютин, 2012).

В процессе вступления России во Всемирную Торговую Организацию необходимо обеспечить экономические интересы отечественного агропромышленного комплекса, особенно в части привлечения иностранных инвестиций в развитие аграрного сектора.

Таким образом, присоединение России к ВТО, которая регулирует 96% мирового рынка, это шаг вперед по интеграции России в мировую экономику должно сыграть прогрессивную роль в создании емкого внутреннего аграрного рынка и повышения конкурентоспособности всего отечественного агропромышленного комплекса.

Стратегический план интеграции России в мировое хозяйство должен включать федеральную программу поддержки российского экспорта, систему подготовки кадров специалистов по внешнеэкономической деятельности, создание особых (свободных) экономических зон, организация совместных предприятий с участием иностранных инвесторов.

Необходимость создания в России эффективного экономического механизма и государственного регулирования аграрного производства, включающего в себя комплекс мер государства в области финансово-кредитных отношений, сегодня подчеркивается неоднократно и вытекает из места сельского хозяйства в рыночной экономике и особенностей перехода к рынку в России.

Основными задачи российской системы государственной поддержки аграрного производителя должны стать: помощь в адаптации к новым условиям рынка, предотвращение нежелательных миграционных процессов, поддержка и защита внутреннего рынка продовольствия и сырья, обеспечение и поддержа-

ние продовольственной безопасности на должном уровне. Последнее всё больше и больше волнует мировое сообщество и Россию в том числе. Необходима разработка программы продовольственной безопасности, но в условиях, в которых сейчас находится наше сельское хозяйство, это не будет иметь большого практического смысла (Волков, 2008).

Проблема рационального распределения ресурсов является одной из основных проблем планирования деятельности единого аграрного полисно-промышленного комплекса. Однако основной смысл постановки любой цели – в её достижении. А достигнута цель, может быть только при условии эффективной аграрной политики государства, в соответствии с которой должен действовать единый аграрный полисно-промышленный комплекс.

Аграрный сектор имеет огромные потенциальные возможности и большие перспективы. Располагая 9% мировых сельскохозяйственных угодий, хотя и не самыми лучшими, и 2,5% населения Земли, Россия может не только обеспечить себя качественным продовольствием, но и поставлять конкурентоспособную продукцию на мировой рынок (Мельничук, 2011). Но для этого нужны другие экономические условия, использование достижений научно-технического прогресса и хорошо подготовленные кадры. Не следует забывать, что на современном этапе развития мировой экономики за счет использования модели инновационного развития обеспечивается две трети прироста сельскохозяйственной продукции. Поэтому комплексные меры по восстановлению и развитию агропромышленного производства должны улучшить положение крестьянства, определить по справедливости его место в экономике страны, обеспечить достаточный уровень питания всех слоев населения.

Используя аграрную науку, необходимо находить способы и методы более активного влияния на принятие решений федеральными и региональными органами власти в сфере аграрного производства. Только корпоративный союз власти, научно-производственного потенциала АПК и агробизнеса создаст наиболее мультипликативный эффект динамичного развития не только аграрного сектора экономики, но и всей страны.

Библиографический список

1. Экономика предприятия (фирмы): Учебник/ Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 245-248.

2. Сафиуллин Н.З. Методология исследования конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов (на примере животноводческого комплекса Республики Татарстан)/ Н.З. Сафиуллин// Достижения науки и техники АПК. 2003. №2. С. 24-27.

3. Масютин С., Леонтьев С. Совершенствование системы управления предприятием [электронный ресурс]. 2012. URL: <http://www.cfin.ru/management/masleo.shtml>.

4. Д. Б. Мельничук. Семь граней стратегического управления предприятием [электронный ресурс]. URL: <http://www.iteam.ru/publications/strategy>.

Александрова О. Б.
Филиал СамГТУ, г. Сызрань

СПЕЦИФИКА ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

Конкуренция среди производителей делает необходимым модернизацию производства. Усиление тенденции старения оборудования обусловлено, прежде всего, снижением темпов ввода нового оборудования и вывода устаревшего. Основным источником приобретения оборудования является собственный капитал. Но недостаток внутренних ресурсов предприятия сдерживает рост и развитие производства. Более того, финансирование за счет собственного капитала не всегда выгодно. Для эффективного обновления основного производственного фонда предприятиям необходимо использовать внешние источники инвестирования. И здесь значительно повышается роль лизинга, который позволяет привлечь дополнительные частные инвестиции для развития производственной сферы и поддержки товаропроизводителей всех форм собственности.

Лизинговый бизнес – это предпринимательская деятельность, включающая в себя арендные, инвестиционные и торговые отношения, позволяющие целенаправленно использовать денежные средства с целью получения прибыли. На западе лизинг был востребован ввиду резко возросших инвестиционных потребностей экономики, в силу сложившихся темпов технического прогресса, которые уже не могли удовлетворяться за счет исключительно традиционных каналов финансирования. (Лапыгин Ю.Н., 2005). В 2010 году рынок лизинга начал стремительно восстанавливаться после кризиса. Прирост лизинговых сделок в 2010 году сопоставим с 2007 годом. Сумма контрактов выросла в 2,3 раза по сравнению с 2009 годом.

Объем нового бизнеса в 2010 году составил 725 млрд. руб., совокупный лизинговый портфель на к 2011 году увеличился до 1180 млрд. руб. Сумма стоимости оборудования по новым сделкам без учета НДС составила 450 млрд. руб. (Газман В.Д., 2011)

Увеличение активности на рынке превзошло все прогнозы: в конце 2009 года участники рынка предполагали прирост на уровне 10-20%. Фактически же рынок вырос на 130%. Быстрый рост, был обусловлен стабилизацией финансового состояния лизингополучателей, это позволило лизингодателям точнее оценивать риски лизинговых сделок.

В компании «Эксперт РА» считают, что для большинства развитых стран характерна ситуация, когда 20–25% инвестиций в основные средства осуществляется при помощи лизинговых операций, а доля лизинга в ВВП колеблется от 2 до 6%.

Одним из условий развития лизингового бизнеса является разнообразная структура лизингодателей, участвующих на этом рынке. К формам лизингового бизнеса можно отнести частные и государственные компании. Наблюдается

быстрый рост доли лизингодателей из государственного сектора. Прежде всего, это связано с развитием государственных программ и поддержки отдельных отраслей экономики. Несмотря на рост рынка жесткой конкуренции между государственными компаниями и частными лизингодателями не существует, так как рыночные ниши и целевые группы у них зачастую не совпадают.

Однако надо отметить, что компании с государственным участием имеют преимущества по стоимости и доступности ресурса, что усложнит конкуренцию и вынудит лизинговые компании к расширению своих продуктовых линеек и повышению качества услуг.

Лизинг давно и успешно развивается в мегаполисах страны. На Москву и московскую обл. приходится 57,55% от всех лизинговых компаний по стране, на С-Петербург 12,04% и 30,41% на остальные регионы страны.

Однако большая часть производства сосредоточена в регионах страны, основные фонды которого более чем на 60% изношены. Лизинговым компаниям необходимо быть ближе к потребителям своих услуг, поводить сделки в регионах через региональные представительства.

Характер развития лизинговой деятельности определяется в настоящее время следующими тенденциями, которые можно классифицировать по трем признакам:

- количественный признак – числовое выражение, которое можно выразить итоговым значением (рост конкуренции на лизинговом рынке, географическое расширение рынка лизинга, рост рисков в развитие лизинга);

- качественный признак или описательный, который не поддается прямому количественному выражению (влияние мировой экономики и финансовой глобализации, диверсификация источников финансирования, решение задач эффективного воспроизводства);

- отраслевой признак – обладающий общностью производимой продукции, удовлетворяющей потребителей (становление лизинга как сектора национальной экономики, развитие отраслевой специализации).

Лизинг интересен всем субъектам лизинговых отношений: потребителю оборудования; инвестору, представителем, которого является лизинговая компания; государству, которое может использовать лизинг для направления инвестиций в приоритетные области экономики; банку, который в результате лизинга может рассчитывать на долгосрочную прибыль.

Особая экономическая роль лизинговой деятельности состоит в том, что с одной стороны, она способствует становлению частной собственности на средства производства, с другой – ведет к преодолению смены владельца и распорядителя.

В классификации лизинговых сделок можно выделить зависимость по направлению действий:

- начальный лизинг, осуществляемый при приобретении или освоение нового предприятия;

- экстенсивный лизинг направлен на расширение производственного потенциала, его задачей является увеличение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков при расширении спроса на продукцию;

- интенсивный лизинг – замена старого технологически устаревшего, изношенного оборудования на новое, более эффективное. Целью такого лизинга является, прежде всего, сокращение издержек производства или улучшения качества выпускаемой продукции.

Конкуренция между кредиторами становится более интенсивной с развитием промышленности, что приводит к возникновению новых форм финансирования. Конкуренция среди кредиторов внутри самой индустрии приводит к тому, что арендодатели начинают искать новые конкурентные преимущества.

Конкуренция заставляет лизинговые компании развивать информационные технологии, без которых сложно внедрять программы с упрощенной оценкой лизингополучателя. Такие программы позволяют увеличить объем сделок по небольшим проектам, что по сути дает развитие продаж лизинговых услуг в розницу. Еще одним конкурентным преимуществом является расширение количества дополнительных услуг в рамках лизинговой сделки, этот фактор будет решающим в будущем для выбора лизинговой компании.

Усилие конкурентной борьбы на рынке лизинговых услуг с одной стороны свидетельствует об укреплении рыночных принципов его существования, а с другой стороны заставляет компании искать все новые инструменты для эффективной работы.

Особенность лизинговых услуг – быстрая реакция на меняющиеся требования рынка, поэтому сложность социально – экономических отношений сказалась на разнообразии видов лизинговой деятельности. Усиление борьбы на лизинговом рынке заставляет лизингодателя предоставлять клиентам разнообразные лизинговые услуги. Предприниматель находит новые формы взаимоотношений с участниками лизингового процесса, дифференцирует свою деятельность в зависимости от: форм организации сделок; их продолжительности; объемов обязанностей сторон; особенностей объектов лизинга и условий их амортизации; типов лизинговых платежей; отношения к налоговым льготам; сектора рынка; состав участников сделки и др. Данное обстоятельство свидетельствует о высоком уровне развития лизинга, его тесной интеграции в экономику, что приводит к расширению потенциала лизингового рынка.

Развитию лизингового рынка в России препятствует не до конца сформированная инфраструктура этого рынка. В первую очередь это недостаточно согласованное законодательство, не развитость вторичного рынка оборудования, отсутствие опыта взаимодействия по лизинговой схеме у инвесторов и лизингополучателей. Необходимым условием в преобразовании лизинговых отношений, повышении эффективности лизинговых сделок является формирование и развитие инфраструктуры лизингового рынка. Без целостной эффективно функционирующей инфраструктуры существование лизингового бизнеса невозможно.

Инфраструктура лизингового рынка выступает связующим звеном во взаимоотношениях с теми, кто создает и продает лизинговые услуги. Инфраструктура лизингового рынка образуется различными субъектами экономических и правовых отношений обслуживающими рыночный механизм взаимодействия лизинговых компаний с арендаторами и охватывает соответствующие

производственные отношения, возможности функционирования лизингового рынка и свободное обращение товаров на этом рынке. В нее входят следующие организации: торгово-посреднические, финансово – кредитные, внешнеэкономические, информационные и нормативно правовые. Инфраструктура лизинга подразумевает совокупность организаций входящих в эту отрасль, нормативные и правовые акты, направленной деятельности, призванные создавать условия для нормального протекания лизингового бизнеса. Для инфраструктурного обеспечения лизинговой сделки необходимо создание условий способствующих нормальному протеканию экономических и юридических процессов, реализации намеченных программ и проектов, предотвращение сбоев, нарушений законов, нормативных установок, контрактов. Для развития инфраструктуры российского лизингового рынка необходимо переходить от экономико – правовой поддержки лизинговых компаний к стимулированию спроса на лизинговые услуги. Необходимо формирование денежных и материальных фондов для предоставления имущества в лизинг, развитие консалтинговых и посреднических услуг для обеспечения бизнеса инвестиционными ресурсами на возвратной основе. Развитый рынок лизинговых услуг укрепляет производственный сектор экономики, создает условия для ускоренного развития стратегически важных отраслей.

Библиографический список

1. Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг: Учебное пособие для вузов. М.: Академический Проект: Альма Матер, 2005. 432 с.
2. Газман В.Д. Лизинг России. 2010. Результаты эмпирического исследования. // Лизинг ревю. 2011 № 2.

© Александрова О. Б., 2012

УДК 330

Аллабердина Л. Р.

ООО «Башкирская медь», г. Сибай

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ОБЗОР ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ

Подавляющее большинство современных общемировых тенденций имеет инновационно-направленный характер и, так или иначе, связано с переходом экономики на инновационный путь развития, поскольку именно интеграция национальных и региональных хозяйств в мировую инновационную экономику влечет за собой значительное улучшение социально-экономических условий осуществления хозяйственной деятельности, появляются дополнительные возможности удовлетворения потребностей человека, страны и регионы получают новые стимулы для своего устойчивого развития.

Переход к инновационной экономике на базе имеющегося в России природно-ресурсного богатства, интеллектуального и воспроизводственного капитала предполагает создание мощного интегрированного инновационно-инвес -

тиционного потенциала и обеспечение его реализации на основе концентрации инвестиционных ресурсов на приоритетных социально-экономических направлениях формирующейся сегодня национальной инновационной системы.

Потенциал, как экономическая категория означает совокупную способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению в определенный исторический момент. **Экономический потенциал** определяется количеством трудовых ресурсов и качеством их профессиональной подготовки, объемом производственных мощностей промышленных и строительных организаций, производственными возможностями сельского хозяйства, протяженностью транспортных магистралей и наличием транспортных средств, развитием отраслей непродуцированной сферы, достижениями науки и техники, ресурсами разведанных полезных ископаемых, т. е. элементами, составляющими в совокупности производительные силы общества [4]

Инвестиционный потенциал включает совокупность фондосодержащих отраслей, отражающую потенциальные возможности производственного аппарата инвестиционных отраслей (главным образом машиностроения и строительства) по созданию конечной продукции – основных фондов, отражаемых структурой пассивных и активных фондов. При этом категория инвестиционного потенциала (в отличие от инновационного потенциала) исследуется экономистами, начиная с середины XIX века и тесно связана с накоплением и воспроизводством национального богатства.

Понятие **инновационного потенциала** возникло на рубеже XX-XXI веков в связи с формированием экономики знаний и включает активную часть национального богатства, формируемую на основе информации, новых знаний и технологий, интеллектуальных ресурсов. Часть этого капитала представляет собой вложения во вновь создаваемые средства производства, незавершенное производство, оборотные и финансовые ресурсы, инновации и технологии, накопленные знания и интеллектуальные способности работников, патенты, лицензии и проектно-информационные разработки, которые направляются на обновление и расширение производства в форме инновационно-инвестиционного капитала. Другая часть сохраняется в виде недвижимости, драгоценностей, разведанных запасов ресурсов и других формах богатства, включая интеллектуальный и культурный уровень населения. Эта часть не участвует непосредственно в инвестировании, но может выступать в качестве залоговых или концессионных обязательств, а также в виде ноу-хау, неовещественных технологий в условиях развитой рыночной инфраструктуры и законодательно установленных инвестиционно-финансовых механизмов. Это расширительная концептуальная основа исчисления структуры богатства, формируемая на основе знаний с включением интеллектуального человеческого капитала, научно-инновационных заделов, природного и финансового капитала с учетом поэлементной оценки инновационного потенциала как активной составной части национального богатства.

Существует множество различных определений понятия «инновационный потенциал», которые условно можно разделить на несколько классификационных групп. К первой группе нами отнесены определения инновационного

потенциала как совокупности факторов и условий, обеспечивающих инновационную деятельность субъектов хозяйствования. Вторая группа определений базируется на понимании инновационного потенциала как научно-технического обеспечения развития социально-экономических систем, включающего научно-исследовательские, проектно-конструкторские, технологические организации, экспериментальные производства, опытные полигоны, учебные заведения, персонал и технические средства этих организаций. Третья группа включает определения, в которых под инновационным потенциалом понимается накопление определенного количества информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции. [2].

В структуре инновационного потенциала выделяют три основных оставляющих: инновационно-интеллектуальный, инновационно-воспроизводственный и инновационно-природный потенциалы [1].

Инновационно-интеллектуальный потенциал формируется на базе человеческого интеллектуального капитала, функционирующих инновационно-инвестиционных систем, производственно-технологических комплексов, фундаментальной науки, учреждений НИОКР, вузов, школ, объектов социально-образовательной инфраструктуры, рынка знаний и инноваций, обеспечивающих генерирование знаний, изобретений, инноваций, создание макротехнологий и отраслевых технологий, выпуск наукоемкой продукции, информационных товаров и услуг.

Инновационно-воспроизводственный потенциал включает: накопленный капитал в средствах производства, капитал корпоративно-инвестиционных организаций, инвестиционные стратегии, проекты, программы, финансовую инфраструктуру, инвестиционные фонды и банки, машиностроение, инвестиционно-строительный комплекс, инвестиционно-финансовый рынок, осуществляющие инвестирование расширенного производства средств труда, машин и оборудования, транспортных средств, бытовой техники, создание инвестиционно-строительной продукции, промышленных товаров длительного пользования, зданий и сооружений и других товаров и услуг инфраструктурно-социального назначения.

Природно-инновационный потенциал содержит: природно-социальные системы, эколого-селитебные ареалы, геологоразведку, оценку и освоение полезных ископаемых, лесных ресурсов, земли, воды, биосферные ареалы, заповедники, охрану среды и ресурсов, экологическую инфраструктуру, лицензионно-концессионный рынок и другие элементы, выступающие естественной базой жизни людей и для организации производства предметов труда, энергии, товаров потребления природного происхождения и продовольствия, транспортного и природно-инфраструктурного обслуживания, отдыха, туризма, водоснабжения и коммунально-бытового обслуживания жителей, повышения качества и здоровья населения.

Обобщение вышеперечисленных трактовок, а также исследование системных взаимодействий элементов инновационного потенциала и их комплексного воздействия на воспроизводство общественного продукта и уровень накопления национального богатства позволяют дать уточненное определение понятия инновационный потенциал.

Инновационный потенциал – это активная часть воспроизводства, участвующая в создании национального продукта и накопления национального богатства путем развития человеческого интеллектуального потенциала, накопления основного капитала и фондов, рациональной эксплуатации и охраны природного потенциала на основе интеграции знаний, инноваций, финансовых средств и реализации индустриально-строительных объектов. Качество и объемы инновационного потенциала характеризуются не только развитием образования и науки, научно-технологической структуры производства, финансовой и воспроизводственной структурой инвестиций, но и структурой валового внутреннего продукта по его наукоемкости и национального богатства по содержанию в его элементах инноваций. Экономическое содержание инновационного потенциала характеризуется всей совокупностью экономических отношений по мобилизации факторов инноваций в процессе воспроизводства основного капитала и рационального продукта на всех структурных уровнях экономики.

Управление инновационным потенциалом социально-экономических систем предполагает выбор направлений наиболее эффективного применения новшеств, анализ и прогнозирование ожидаемых результатов, четкое обоснование ключевых стратегий технологического развития, совершенствование территориальной структуры производства на кратко- и среднесрочную перспективу, создание реестра готовых к внедрению инновационно-перспективных проектов, формирование системы мониторинга состояния инновационной сферы.

Библиографический список

1. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.

2. Медведева С.А. Разработка практических рекомендаций по обоснованию и оценке инновационного потенциала предприятия//Научно-технический вестник Выпуск 50. Экономические и гуманитарные проблемы. Санкт-Петербург. 2008.

3. Управление инновационным развитием региона / под ред. А.П.Егошина. Н.Новгород: НИМБ, 2008.

4. Экономический словарь // Режим электронного доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153227>.

© Аллабердина Л. Р., 2012

УДК 349.232

Аллаярова Л. А.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИИ: ПРИЧИНЫ И ФАКТОРЫ

В условиях современной рыночной экономики заработная плата представляет собой сложную экономическую категорию. Именно заработная плата работников является одним из индикаторов социально-экономического благополучия страны и составляющей благосостояния населения. Занимая важное

место в системе экономических категорий, заработная плата представляет собой денежное выражение стоимости фактора производства товаров и услуг, ценой услуг труда.

Установление равновесной заработной платы на совершенно конкурентном рынке труда должно приводить к одинаковой заработной плате для всех работников. Но в силу несовершенства рынков труда и товаров/услуг этого не происходит. Обобщая причины различий в заработной плате, можно выделить три категории [1]:

- неоднородность работников;
- неоднородность рабочих мест;
- невыполнение условий совершенной конкуренции (ограниченная мобильность рабочей силы, несовершенство и асимметрия информации, проявление дискриминации к определенным категориям работников) [2].

Дифференциация доходов населения – результат распределения доходов, выражающий степень неравномерности распределения благ и проявляющийся в различии долей доходов, получаемых разными группами населения. Она формируется под воздействием видов занятости, влияния таких демографических факторов, как количество работающих в семье, количество детей, соотношение иждивенцев и работающих.

Проведенный анализ Росстата с точки зрения причин различий в заработной плате выделил ряд факторов, способствующих наличию дифференциации заработной платы. Неоднородность работников обусловлена их индивидуальными характеристиками, их возрастом, семейным положением, накопленным общим человеческим капиталом (уровень и качество полученного образования, состояние здоровья), наличием специфического человеческого капитала, их квалификацией и стажем работы. Наибольший вклад в различия заработной платы вносят накопленный человеческий капитал, возраст и пол [5]. Средняя заработная плата женщин составляла 60-65% от средней заработной платы мужчин, данные также говорят о существовании разрыва, но в 20-30%. Как правило, эмпирическая оценка несовершенства рынка труда сводится к существованию дискриминации в оплате труда между мужчинами и женщинами [9].

Кроме того, и для мужчин, и для женщин эмпирические профили «доход–возраст» показывают, что рост доходов происходит с увеличением возраста (от чего напрямую зависит стаж) и уровнем полученного образования. Наименьшую заработную плату в среднем получают недавно вышедшие на рынок труда работники 18-21 года, затем происходит увеличение средних заработков, пока работники не достигают 45-49 лет. Наибольшую отдачу от образования в виде доходов получают индивиды, имеющие высшее профессиональное образование, а также продолжающие обучаться на рабочем месте. Женщины, имеющие высшее профессиональное образование, на протяжении 1996-2008 гг. стабильно получают большую отдачу, нежели мужчины [4].

Во всем мире существует понятие «Социальный стандарт жизни». В России критерием социального благополучия считается минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Причем МРОТ не должен быть ниже прожиточного минимума. Однако, на практике наблюдается несогласованность размера МРОТ и

величины прожиточного минимума. Исследования показали (см. таблица 1) в 2006 году прожиточный минимум превышал размер МРОТ в 3,1 раза, к 2010 году этот разрыв сократился и составил 1,23 раз [9].

Правительство связывает снижение масштабов бедности только с повышением МРОТ, зарплаты бюджетникам, пенсий и других пособий, выделяя для этого дополнительные средства и полагая, что эти средства в основном попадают к бедным. Но, как показывают результаты исследования на уровне на уровне различных доходных групп населения, даже достаточно радикальные предложения по повышению МРОТ и пенсий не могут привести к заметным сдвигам по снижению бедности и избыточного неравенства. На самом деле их кажущаяся ориентированность на бедных размывается и распределяется по всем домашним хозяйствам: и бедным, и богатым. В абсолютном выражении большой эффект получают богатые домохозяйства. Как результат, эти мероприятия не решают проблемы роста неравенства и несут в себе определенную опасность роста инфляции [8].

Динамика минимального размера оплаты труда и величины прожиточного минимума в России за 2006-2010 гг., в руб.

Год	Минимальный прожиточный минимум	Минимальный размер оплаты труда (МРОТ)
2006	3422	1100
2007	3847	2300
2008	4593	4330
2009	5153	4330
2010	5688	4611

При изучении дифференциации заработной платы стоит уделять внимание не только индивидуальным характеристикам работников, но и неоднородности рабочих мест. Среди такого рода факторов наиболее существенное влияние на размер заработной платы оказывают региональная и отраслевая принадлежности. Традиционно заработные платы работников бюджетного сектора оказываются в несколько раз меньше, чем работников частного сектора. Лидерами по размеру выплаченных заработных плат являются финансовый сектор и добыча полезных ископаемых. Межрегиональные различия в заработной плате существуют не только в силу степени социально-экономической развитости региона, но и обусловлены компенсационными различиями и различиями в самой структуре занятости [7].

Наличие дифференциации заработной платы является естественным явлением любой экономической системы, но существуют факторы, чье влияние необходимо ослаблять, чтобы сокращать разрыв между богатым и бедным населением страны.

Возможности для реформирования системы оплаты труда в интересах справедливого распределения жизненных благ и обеспечения достойного уровня жизни россиян существуют. В первую очередь необходимо уйти от навязанного стереотипа, согласно которому высокая заработная плата обязательно вызывает рост цен и высокую инфляцию. Это не происходит, если снижаются издержки производства и перераспределяется предпринимательский доход. Вы-

сокий уровень заработной платы может оказать благотворное влияние на экономику страны в целом, обеспечивая высокий спрос на товары и услуги и способствуя росту производительности. Так же, высокая заработная плата обязывает руководителей предприятий более рационально использовать рабочую силу и играет положительную роль в модернизации производства. Именно такая «линия поведения» могла бы стабилизировать социально-экономическое положение в стране, увеличивая её инвестиционную привлекательность и уменьшая дифференциацию заработной платы.

Библиографический список

1. Занятость, рынок труда и социально-трудовые отношения / под ред. Колосовой Р.П., Г.Г. Меликьяна: Учебно-методическое пособие: практикум. М.: Эконом. факультет МГУ, ТЕИС, 2008.

2. Заработная плата в России: эволюция и дифференциация: моногр./ под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова. 2-е изд. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

3. Формирование заработной платы: взгляд через «призму» профессий / Л. Белоконная, В. Гимпельсон, Т. Горбачева, О. Жихарева, Р. Капелюшников, А. Лукьянова. Препринт WP3/2007/05. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

4. Гимпельсон В., Лукьянова А. Быть бюджетником в России: удачный выбор или несчастная судьба? Препринт WP3/2006/07. М.: ГУ ВШЭ, 2006.

5. Лукьянова А.Л. Динамика и структура неравенства по заработной плате (1998—2005 гг.): Препринт WP3/2007/06. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

6. Лукьянова А. Л. Отдача от образования: что показывает метаанализ. Препринт WP3/2010/03. М.:ГУ ВШЭ, 2010.

7. Ощепков А.Ю. Гендерные различия в оплате труда в России. Препринт WP3/2006/08. М.: ГУ ВШЭ, 2006.

8. Стукен Т.Ю., Лапина Т.А. Дифференциация заработной платы на российском рынке труда: гендерный аспект. Вестник ВГУ, серия: Экономика и управление, 2005, №2.

9. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>.

© Аллаярова Л. А., 2012.

УДК 657.6(470+571)

Артыкаева Р. Ф., Мухамедьянова А. Х., Фатхуллина Н. Х.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

РЫНОК АУДИТА В РОССИИ СЕГОДНЯ

Сфера аудита в России находится в ситуации непрерывных реформ. Но происходит так, что эти реформы не решают проблемы аудита, а лишь усугубляют их положение. В настоящее время существует ряд разработанных проектов об аудиторской деятельности, но не известно, когда они будут одобрены. К таким проектам относятся законопроект «Об отсрочке единого аттестата до 1 июля 2012 года», Кодекс этики и Правила независимости.

Самым обсуждаемым среди мероприятий реформы аудита в России стала новая аттестация для уже аттестованных аудиторов, упоминаемая в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» в качестве экзамена на получение единого квалификационного аттестата, сдаваемого «в упрощённом порядке». Согласно Закону, аудиторы вправе его сдавать до 1 января 2013 года. Закон не обязывает аудиторов проходить «упрощённые» испытания, но сильно ограничивает участие в аудиторской деятельности тех, кто не станет обладателем единого аттестата. Такие аудиторы уже с 1 января 2012 года не могут не только подписывать аудиторские заключения общественно-значимых организаций, но осуществлять проверку банков, государственных унитарных предприятий с долей государственной собственности более 25 %, обществ взаимного страхования, инвестиционных фондов, бирж и других типов объектов, упомянутых в статье 5 части 3 Федерального закона № 308 от 30 декабря 2008 года [1].

Министерство финансов России опубликовало на своем сайте Перечень аудиторских организаций, работниками которых являются аудиторы, сдавшие экзамен на получение квалификационного аттестата в упрощенном порядке (Официальная информация от 18.01.2012). Список составлен по состоянию на 30 декабря 2011 года.

Согласно данному перечню, в настоящее время осуществлять деятельность, предусмотренную частью 3 статьи 5 Федерального закона от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», имеет право всего лишь 591 аудиторская организация. Из их числа 315 аудиторских компаний зарегистрированы в Москве, 65 - в Санкт-Петербурге и 211 - в других регионах России [2].

Из-за проблем с аттестацией аудиторов на рынке аудиторских услуг образовался их дефицит. Ситуация осложняется ещё и тем, что из числа аудиторов, сдавших экзамен, многие специализируются только на каком-то одном сегменте рынка. Например, малое количество тех, которые заняты в сфере банковского аудита. Единый экзамен не предусматривает специализации, он содержит вопросы по всем сферам аудиторской деятельности. Это объясняется тем, что в международной практике всегда был предусмотрен единый аудиторский аттестат. В России банковский учёт и аудит по требованиям сильно отличается от других отраслей, поэтому эксперты признают введение специализации необходимой мерой.

Проблема нехватки аудиторов продлится всё первое полугодие 2012 года. Во втором полугодии аудиторам не придётся подписывать заключения, поэтому у специалистов появится время, чтобы подготовиться и сдать экзамены до 2013 года. По мнению некоторых специалистов, в 2013 году рынок столкнётся с новой проблемой: в профессию придёт много аудиторов, сдавших экзамен, но не имеющих опыта работы в той или иной сфере.

На сайте Министерства финансов России появились сведения из контрольного экземпляра реестра аудиторов и аудиторских организаций, саморегулируемых организаций, аудиторов по состоянию на 31.01.2012. Всего, как следует из списка аудиторских организаций, в России 5189 юридических лиц, работающих в сфере аудита. Это меньше, чем по состоянию на 9.12.2011 - тогда было 5205 фирм.

В списке аудиторов числится 26801 человек (включая 980 индивидуальных предпринимателей). В числе всех аудиторов 632 человека (2,36%) имеют квалификационные аттестаты аудитора, решение о выдаче которых принято после 1 января 2011 г. Среди индивидуальных предпринимателей новый аттестат имеет 13 человек. Впрочем, аудитор в качестве индивидуального предпринимателя, даже имея новый аттестат, не может проводить аудит организаций, указанных в части 3 статьи 5 Закона об аудиторской деятельности (их аудит проводится только аудиторскими организациями) [4].

23 января 2012 года Министерство финансов России официально объявил о ликвидации Гильдии Института профессиональных бухгалтеров России, и посоветовал ее членам - аудиторам и аудиторским организациям - своевременно принять соответствующее решение.

В самой Гильдии - отношение к ликвидации разное: один состав Гильдии (нелегитимный) это решение обжаловал, второй состав Гильдии, включенный в реестр Саморегулируемых организаций аудиторов, это решение приветствует. Конфликт между двумя составами Гильдии длится уже не первый месяц, но долго это продолжаться не может. Так что сейчас наступил логический конец. Однако крайними оказались члены Гильдии. И вопрос сейчас стоит о выходе. С одной стороны, можно подать заявление на выход из Гильдии уже сейчас. Но это будет добровольный выход, и средства компенсационного фонда возвращены не будут. С другой стороны, можно выйти позже, дождавшись официальной стадии ликвидации, когда будет создана ликвидационная комиссия, и забрать хотя бы свой взнос из компенсационного фонда. В общем, одна из Саморегулируемых организаций аудиторов обречена. Другие Саморегулируемые организации аудиторов уже приготовились к приему новых членов, из Гильдии, и объявили об упрощенном порядке вступления [3].

Ранее 25 ноября 2011 года был создан Национальный союз аудиторских объединений в целях защиты интересов аудиторов. В него вошли 4 Саморегулируемые организации аудиторов – Московская аудиторская палата, Аудиторская ассоциация содружества, Институт профессиональных бухгалтеров России и Российская коллегия аудиторов. Они обратились к Правительству с просьбой изменить действующие правила новой аттестации. Но Гильдия аудиторов Института профессиональных бухгалтеров России не вошла в Национальный союз аудиторских объединений.

Действующий Кодекс этики аудиторов России, одобренный Советом по аудиту еще в 2007 году, заменяет сейчас два документа: и Кодекс этики, и Правила независимости.

Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций (согласно пункту 2 части 2 статьи 15 закона №307-ФЗ) Министерство финансов России планировало утвердить еще в 2009 году (пункт 7 Перечня актов). Но каждый год эта дата отодвигалась на более поздний срок. Согласно последним данным, одобрение Правил независимости Советом по аудиту запланировано на сентябрь 2012 года. А пока Министерство финансов России рекомендует аудиторам самим искать требования к независимости в законе по аудиту и Кодексе этики.

В соответствии с решением Совета по аудиторской деятельности от 11 июля 2011 г. Саморегулируемые организации аудиторов до одобрения Советом

по аудиторской деятельности новых правил независимости аудиторов и аудиторских организаций принимают в качестве правил независимости аудиторов и аудиторских организаций соответствующие требования, установленные статьей 8 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» и Кодексом этики аудиторов России, одобренным Советом по аудиторской деятельности при Министерстве финансов России 31 мая 2007 г.

И вот теперь проект нового Кодекса профессиональной этики аудиторов озвучен. А за ним, возможно, скоро появятся и Правила независимости [3].

Годовой отчет по форме 2-аудит, начиная с 2011 года, принимается Министерством финансов России в электронном формате. До конца января аудиторы, желающие воспользоваться нововведением, должны были получить уникальный код доступа. Об этом сообщили почти все Саморегулируемые организации аудиторов (Московская аудиторская палата, Аудиторская ассоциация сотрудничества, Институт профессиональных бухгалтеров России и Аудиторская палата России). В Министерстве финансов России уточнили, что переходить на электронную форму необязательно, можно сдавать отчет в бумажном виде.

Среди аудиторов уже определились обе стороны: и за, и против электронной формы. Сдать отчет в электронном виде, конечно, проще. Только необходимо было получить в своей Саморегулируемой организации до конца января 2012 года логин и пароль. После этого отчет можно сдавать в «личном кабинете»: заполнение электронной формы 2-аудит осуществляется в интерактивном режиме.

Сторонники бумажной формы считают, что не стоит рисковать. Ведь код доступа не заменит электронно-цифровую подпись, как это организовано, например, налоговиками. При сдаче в налоговую выдается квитанция с электронной цифровой подписью, а сама электронная цифровая подпись специальным образом удостоверена. А как будет подтверждаться сдача отчета в Министерство финансов России, неизвестно. В итоге, при ближайшем сбое в электронике не доказать факт сдачи отчета [3].

Таким образом, в России система нормативного регулирования аудиторской деятельности находится в стадии становления. Происходит процесс становления прав и обязанностей органов, регулирующих аудиторскую деятельность. Как бы далее не развивались события, уже сейчас очевидно, что рынок аудита в России переживает серьезные потрясения. Основной причиной такой ситуации являются необдуманное и несвоевременное принятие нормативных актов. Национальный союз аудиторских объединений, который защищает интересы аудиторов, пытается достучаться до Правительства, но они не слышат. Одним из положительных решений, принятых Правительством, можно считать переход отчетности в электронный формат.

Библиографический список

1. Игнащенко М.В. Что сегодня происходит на рынке аудита в России?
2. Журнал Главбух.
3. Журнал Аудит сегодня, www.j-as.com.
4. <http://www.inoaudit.ru>.

Акчурин А. А.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ЗИАНЧУРИНСКОГО МЕЛИОРАТИВНОГО РЕМОНТНО- ЭКСПЛУАТАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ГУП «БАШМЕЛИОВОДХОЗ»

Организационная культура – это система общественно-прогрессивных формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения персонала данной организационной структуры, стиля руководства, показателей удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества и совместимости работников между собой и с организацией, перспектив развития.

ЗМРЭУ ГУП «Башмелиоводхоз» имеет сложившуюся организационную культуру. Перед руководством организации стоит задача сохранения и поддержания культуры, а также задача ее изменения и совершенствования.

Для создания новой культуры организации требуется много времени, поскольку старая организационная культура укореняется в сознании людей, сохраняющих приверженность ей. Эта работа включает в себя формирование новой миссии, целей организации и ее идеологии, модели эффективного руководства, использование опыта предыдущей деятельности, укоренившихся традиций и процедур, оценку эффективности организации, ее формальной структуры и т. д.

На возможность изменения культуры влияют следующие факторы: организационный кризис, смена руководства, стадии жизненного цикла организации, ее возраст, размер, уровень культуры, наличие субкультур.

Среди положительных черт организационной культуры предприятия ЗМРЭУ ГУП «Башмелиоводхоз» можно выделить:

1. Рационально организованную систему обучения новичков: прохождение испытательного срока, который в большинстве случаев способствует лучшей адаптации на рабочем месте, закрепление опытных наставников, которые помогают разобраться в специфике работы;

2. Традицию отмечать День Рождения компании;

3. Наличие униформы (делового стиля одежды);

4. Символику предприятия, выпуск различной продукции с этой символикой: ручек, календарей больших и малых форматов, папок, бланков и др.;

5. Комплекс обрядов. Например, обряды по поводу окончания учёбы, стажировки (торжественное вручение дипломов, сертификатов);

6. Проведение мероприятий по совместному отдыху, в частности: юбилеи работников, выезды на природу, посещение группы здоровья, бассейна, и др.

7. Запись на видеопленку основных событий в жизни компании: конференций, семинаров, торжественных мероприятий и др.

Согласно теории Ф. Харриса и Р. Морана, рассматривающей содержание организационной культуры на макро и микроуровне на основе 10 характеристик, можно сделать следующие выводы:

1. В «Башмелиоводхозе» в человеке ценят индивидуализм, профессионализм, коммуникабельность и творческий подход к выполняемой работе.

2. В коммуникационную систему входит письменная, устная и невербальная коммуникация, «телефонное право» и открытость.

3. В работнике ценится умение выглядеть. Для служащих характерен деловой стиль одежды, опрятность и др. Человек в любой рабочей ситуации должен с честью нести имя фирмы.

4. Питание организовано прямо в офисе, что очень удобно, так как нет продолжительного отрыва от работы. Питание дотируется компанией.

5. Соблюдение временного распорядка и пунктуальность являются неотложными требованиями.

6. Отношения в организации нельзя называть чисто формальными, так как в них присутствует определенная свобода. Но эта свобода заключена в определенных рамках. Это подтверждается взаимоотношениями к вышестоящим по рангу.

7. В организационной жизни люди ценят работу и свое положение. Но нет рвения к высшим должностям, при котором лучшие человеческие качества затухают. Эти ценности закреплены в уважении ответственности, профессионализма и здоровой конкуренции.

8. У работников присутствует вера в руководство, свои силы, во взаимопомощь, в этичное поведение и в справедливость. Моральные нормы также оказывают влияние на качество работы.

9. Все работники стремятся к осознанному выполнению работы, полагаясь на интеллект и силу. Существуют процедуры информирования работников (собрания).

10. Как уже было сказано выше, отношение к выполняемой работе рассматривается с позиции ответственности. Среди важных моментов организации работы отмечается чистота рабочего места и качество работы. Человека не осуждают за его привычки, главное чтобы они не оказывали отрицательного влияния на окружающих и на выполняемую работу, которая осуществляется как индивидуально, так и в группе.

На основе этих характеристик можно сделать вывод об особенностях организационной культуры и организации в целом. «Башмелиоводхоз» – предприятие, в которой уважают личность за то, как она выполняет работу, ценят лучшие человеческие качества и черты. Предприятие можно назвать достаточно демократичной, так как давление руководителя на подчиненных не ощущается.

Так же очень примечательным является и то, что большинство работников знают миссию, цель, стратегию и структуру своей организации. На данном этапе развития «Башмелиоводхоз» сложившаяся в ней организационная культура более или менее отвечает миссии и целям предприятия. Можно отметить, что при проведении любых изменений в культуре менеджмент компании

столкнется с рядом трудностей. Так как менять культуру легче в молодой организации с еще не устоявшимися ценностями. Также руководству «Башмелиоводхоз» не следует ожидать быстрой адаптации в организации новых культурных ценностей. Процесс изменения культуры в организации займет длительное время.

Библиографический список

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. СПб. Мильнер Б.З. Теория организации:
 2. Учебник. 4-е изд., перераб. И доп. М.: Изд-во «ИНФРА-М», 2006. 80 с.: Питер, 2005. 566 с.
 3. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учеб. пособие для вузов. М.: Изд-во «ЮНИТИ», 2005. 375
 4. www.bashmelio.ru.
 5. www.zianchura.ru.
 6. www.zianchyrinskieszori.pressarb.ru.

© Акчурин А. А., 2012

УДК: 655.1

Алгушаева А. Я.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Издательско-полиграфическая деятельность в современных условиях представляет собой подготовку и выпуск печатных изданий любого вида. К ним относятся газеты, книги, журналы, брошюры, альбомы, плакаты, поздравительные открытки, буклет и иные изделия полиграфического производства независимо от тиража и способа изготовления, предназначенные для передачи содержащейся в нем информации.

Полиграфические предприятия, как правило, на практике осуществляют свою основную деятельность по трем направлениям:

- 1) выполнение работ по договору подряда с передачей результатов заказчику, т.е. полиграфическое исполнение тиражей по заказу издательств;
- 2) изготовление собственной продукции;
- 3) оказание производственных услуг сторонним организациям, например, таких как резка бумаги или регенерация формных пластин.

Планирование выручки от первого направления основывается на прогнозировании объемов спроса на полиграфические услуги со стороны издательств и анализе конкурентной среды и собственного положения на фоне конкурентов. Наличие постоянных заказчиков облегчает задачу планирования этой части доходов полиграфического предприятия и гарантирует получение определенного уровня выручки даже в том случае, если не удастся привлечь новых клиентов. Однако необходимо предусмотреть меры по удержанию имеющихся заказчи-

ков, а также мероприятия по привлечению новых заказчиков. Причем, кроме ценовых методов конкурентной борьбы, необходимо задействовать и другие механизмы – повышать качество печати, добиваться высоких стандартов обслуживания клиентов.

Планирование доходов от деятельности в части изготовления собственной продукции в полиграфических предприятиях осуществляется также, как и в любом производственном предприятии. Отправными точками при разработке бюджета являются:

- платежеспособный спрос на те или иные виды продукции;
- состояние конкурентной среды;
- производственные мощности.

В зависимости от назначения печатную продукцию полиграфического предприятия можно условно разделить на 5 групп:

1. издательская – средства информации и обучения;
2. этикеточно-упаковочная;
3. деловая продукция – бланки учета и отчетности, техническая документация;
4. специфическая – денежные знаки, бланки документов (паспорта, справки–счета, водительские удостоверения) и др.
5. изделия и полуфабрикаты для дальнейшего использования – обои, оттиски с текстурой.

В издательстве и полиграфии используется такой показатель, как коэффициент использования бумажного листа, который определяется отношением формата издания к формату бумаги.

Также большое значение придается массе 1 кв. м бумаги, так как этот показатель влияет не только на качество изданий, но и на величину расходов по экспедированию, пересылке и транспортировке печатной продукции. В настоящее время этот показатель для книгопечатания (печати блока) находится в диапазоне 25 – 150 г/кв. м.

Бумага может поступать в листах или рулонах. На упаковке листовой бумаги указывается количество листов или пачек и размер листа. Листовая бумага может иметь размеры (мм): 600 x 840; 600 x 900; 700 x 900 и т.д. При использовании рулонной бумаги в расчет берется ее площадь (кв. м) и ширина рулона (мм): 600, 700, 750 и т.д.

Производственный процесс состоит из нескольких этапов:

- 1) подготовительный этап включает в себя:
 - а) подготовку бумаги – разрезку, акклиматизацию, подготовку краски – по вязкопластичности, липкости, скорости закрепления, по оттенку, сохранение смесевых красок, увлажняющего раствора;
 - б) подготовку машины – установку печатных форм, заправку бумагой, красками, настройку и регулировку по технологическому регламенту;
 - в) приладку – для обеспечения правильного расположения накладываемых друг на друга рисунков, оттиска на листе и т.д.;
 - г) получение эталонного оттиска, сравнение с оригиналом по графическим, цветовым градационным параметрам, и в случае отклонений, дополнительную регулировку;

2) непосредственно печать.

Печатать тираж необходимо при постоянном контроле и регулировании. Качество отпечатанной продукции должно удовлетворять требованиям стандартам: ГОСТ 7.60-90. Настоящий стандарт распространяется на издательскую продукцию и устанавливает термины и определения основных видов изданий:

– на многокрасочных машинах оттисках должна быть необходимая точность совмещений изображений;

– точность приладки лицевой и оборотной сторон;

3) заключительный этап включает в себя:

а) резка тиража, согласно макету;

б) сшивка, если этого требует заказ;

в) отделка продукции;

г) упаковка.

Для регулярного выпуска печатной продукции издательство должно располагать необходимым количеством и ассортиментом бумаги, картона и переплетных материалов. Книги выпускаются в обложках или переплетах.

В настоящее время тенденции на рынке таковы, что номенклатура заказов возрастает, а тиражи падают. При этом требуются оперативность и высокое качество. Соответствовать этим условиям можно, только постоянно уделяя внимание оснащению производства современным оборудованием, внедрению системы управления качеством, автоматизации производственных процессов, автоматизации системы управления предприятием, подготовке квалифицированных кадров.

Заказчики сегодня достаточно хорошо осведомлены о ценах и размещают заказы на основе тендеров. Потребители – в большей степени это успешные компании, работающие по высоким стандартам, и аналогичные требования они предъявляют к партнерам месячную производственную программу клиента за сутки.

Следовательно, технологический процесс полиграфического производства зависит от множества факторов:

– от видов и способов печати;

– от технологии изготовления фотоформ и офсетных пластин;

– от бумаги и переплетных материалов.

Одним из главных принципов рыночной экономики является рентабельность предприятия. Эффективность работы предприятия, использование всех факторов производства характеризуется, прежде всего, тем, насколько его деятельность способна обеспечить получение прибыли. Прибыль является источником финансирования дальнейшего развития предприятия и во многом определяет возможности развития экономики государства и регионов, так же установленную ее часть предприятия отчисляют в бюджет на государственные и муниципальные нужды.

Уровень или объем прибыли предприятия зависит от уровня себестоимости продукции, работ или услуг, чем ниже себестоимость, тем больше прибыль. В связи с этим прибыль и себестоимость продукции являются важнейшими показателями производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Каждое

предприятие стремится быть рентабельным, что требует систематического контроля издержек производства.

Без знания фактических затрат на изготовление продукции, без достоверной информации о всех факторах, определяющий уровень себестоимости продукции, невозможно руководить работой предприятия, невозможно определить рентабельность продукции и добиться снижения затрат. В связи с этим управление себестоимостью является ключевым моментом в деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Жебрак М.Х. Основы нормативного метода калькуляции. М.: Машгиз.
2. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник. 3-е изд. М.: Издательское – торговая корпорация «Дашков и К», 2007.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. М.: Изд-во «ИНФРВ – М», 2003. 275 с.
4. Методические рекомендации по вопросам планирования и учета затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) на предприятиях издательской деятельности / Разраб. Л.А. Галкина, Н.М. Мерзликина, Л.К. Никандрова, Т.Ш. Раскина. М.: НИЦ «Экономика», 2003. 236 с.

© Алгушаева А. Я., 2012

УДК 303.725.36

Альхамов М. Н.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

БИЗНЕС-ИНЖИНИРИНГ И МИССИЯ КОМПАНИИ

По мере становления рыночных отношений в нашу жизнь входят все новые элементы западной бизнес культуры. Возникает новая мода на корпоративную атрибутику. Одним из наиболее спорных и загадочных является «Миссия компании».

Что такое миссия компании?

Существует достаточно много определений этого понятия. Вот некоторые из них:

1. «Миссия - стратегическая (генеральная) цель, выражающая смысл существования, общепризнанное предназначение организации. Это роль, которую предприятие хочет играть в обществе».
2. «Миссия (предназначение) организации - ответ на вопрос, в чем заключается деятельность компании, и чем она намерена заниматься».
3. «В случае широкого понимания миссия рассматривается как констатация философии и предназначения».

Генеральная цель, смысл существования, предназначение, роль, философия:- можно продолжить список понятий, с которыми связывают миссию компании. Однако это вряд ли приблизит нас к пониманию роли миссии в качестве ресурса управления и причин возросшего к ней интереса со стороны российских компаний.

Возросший интерес к миссии у российских компаний связан не только с модой на внешние атрибуты продвинутого бизнеса и появлением образованных менеджеров. Все дело в том, что время пришло: Вчера было еще рано этим заниматься, а завтра придется «догонять уходящий поезд».

Большинство российских компаний осознало, что они не могут продолжать эффективно развиваться, используя «героический менеджмент здравого смысла». Переход к профессиональному корпоративному менеджменту, основанному на процедурах, принципиально невозможен без разработки Миссии - базы для последовательного формирования целей, стратегий, функций, процессов, должностных инструкций и т.д.

Бизнес-инжиниринг (business-engineering) - это современная технология управления, основанная на системном подходе. Компания как открытая система описывается формально, точно, полно и всесторонне.

Разработка информационных моделей компании осуществляется «сверху вниз», начиная с формирования Миссии компании, корпоративных целей, корпоративных и функциональных стратегий, с помощью которых определяется необходимый набор функций, обеспечивающий достижение поставленных задач.

Подход к компании как к целостности означает, что она сохраняет свои сущностные свойства только как единое целое. Составные части такой системы взаимозависимы. То есть для определения миссии (предназначения) компании во внешней среде необходимо:

- идентифицировать надсистему (рынок), частью которой является компания,
- определить свойства (потребности) рынка,
- определить предназначение (миссию) компании, исходя из ее роли на рынке по удовлетворению потребностей последнего.

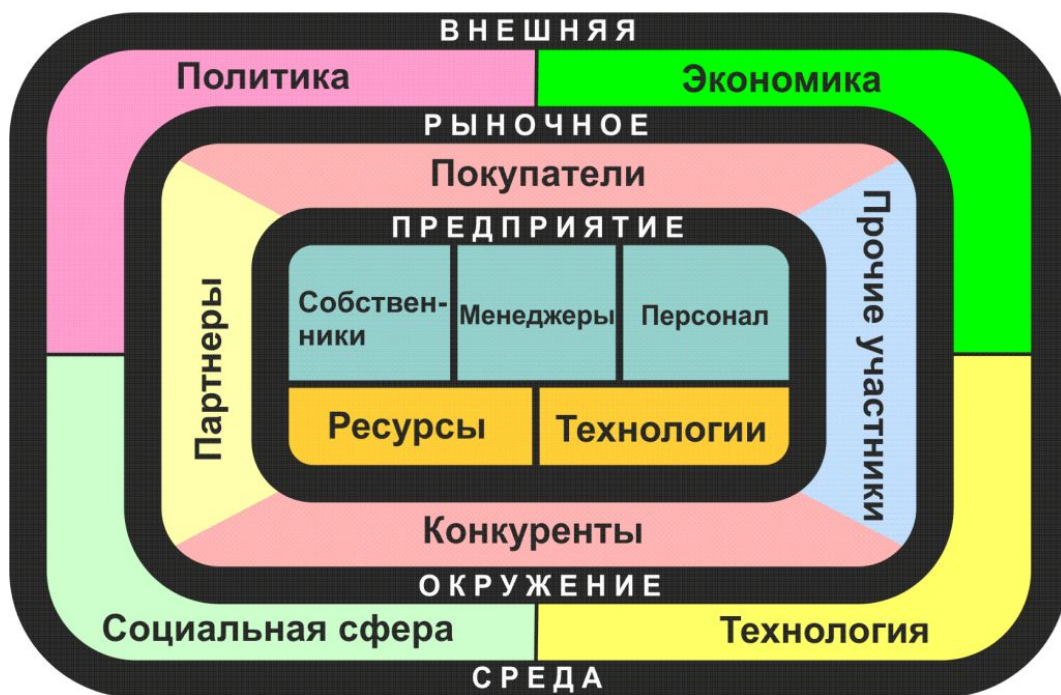


Рисунок 1
Предприятие как открытая система

Другими словами, Миссия представляет собой результат позиционирования компании среди других участников рынка.

Компания и ее микро и макроокружение представляют собой иерархию вложенных друг в друга систем.

Рынок одновременно представляет собой, с одной стороны, надсистему для компании, а, с другой стороны, открытую систему для внешнего окружения. Сама компания тоже одновременно представляет собой, с одной стороны, открытую систему, входящую в рыночную среду, а, с другой стороны, надсистему по отношению к входящим в компанию менеджерам, персоналу и другим участникам. Модель компании как открытой социально-экономической системы приведена на рисунке 1.

Таким образом, Миссия – это отражение взаимодействия компании и внешней среды по закону единства и борьбы противоположностей.

Разработка миссии, как и все в инженерном деле, начинается с системы координат (см. рис. 2).

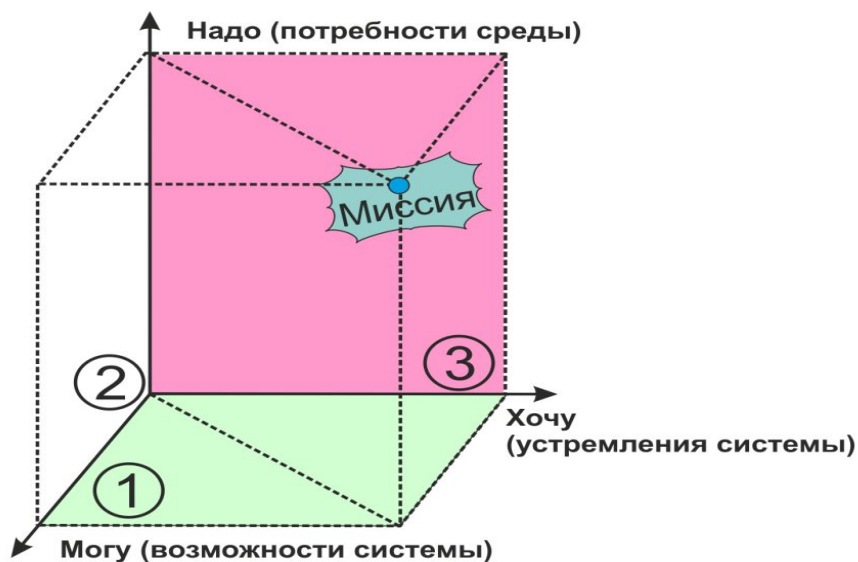


Рисунок 2

Система координат разработки миссии

Ось «НАДО» - отражает потребности рынка,

Ось «МОГУ» - определяется уникальностью ресурсов и навыков компании,

Ось «ХОЧУ» - представляет собой философию бизнеса (ожидания, ценности, принципы).

В такой системе координат разработка миссии представляет собой задачу поиска компромисса между потребностями рынка, с одной стороны, и возможностями и желаниям компании - с другой.

Поиск такого компромисса (алгоритм разработки миссии) может быть осуществлен по трафарету представленному на рис. 3.

Для этого необходимо:

Описать базис конкурентоспособности компании («МОГУ»):

- для объекта - это уникальность освоенных технологий и исключительность имеющихся в компании ресурсов;

- для субъекта - это знания и умения персонала, а также навыки и опыт менеджеров и соотношение их с факторами STEP внешней среды.

Многokrатно рассмотрев проблему под всевозможными углами зрения можно ответить наконец на главный вопрос: можно ли здесь достичь приемлемого для всех сторон компромисса. В случае положительно ответа сформулировать Миссию компании в соответствии с трафаретом, приведенном на рисунке 4.

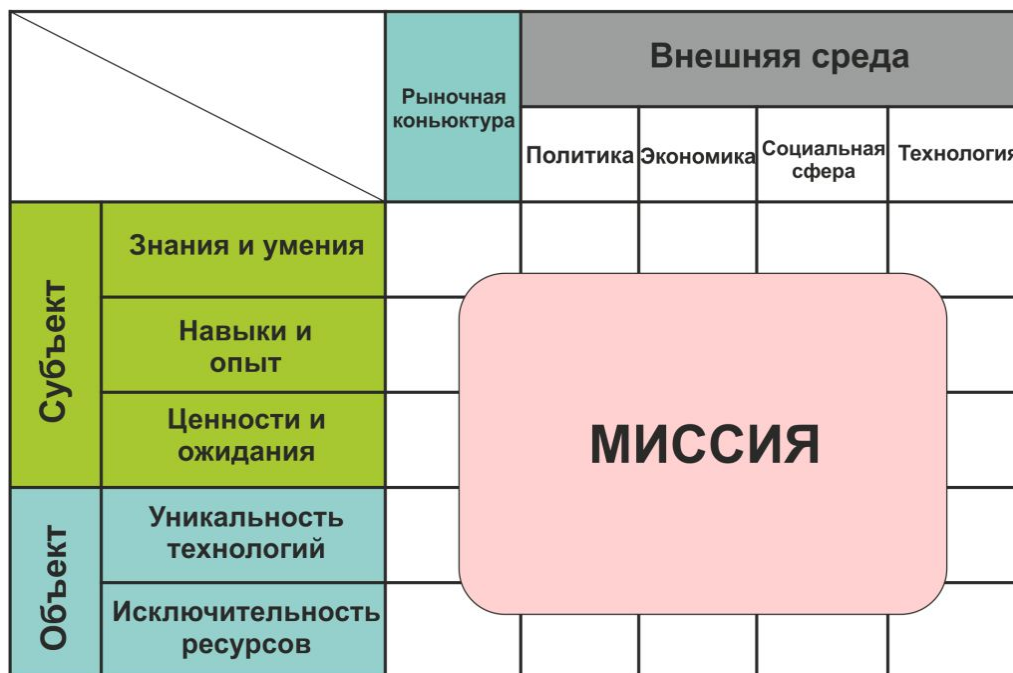


Рисунок 3
Трафарет разработки миссии



Рисунок 4
Трафарет описания миссии

Миссия в широком понимании представляет собой основную деловую концепцию компании, изложенную в виде 8-ми меморандумов:

- что получит Заказчик в части удовлетворения своих потребностей;

- кто, для чего и как может выступать в качестве партнера компании;
- на какой основе предполагается строить отношения с конкурентами (какова, в частности, готовность пойти на временные компромиссы);
- что получит собственник и акционеры от бизнеса;
- что получают от бизнеса и компании менеджеры;
- что получит от компании персонал;
- в чем может заключаться сотрудничество с общественными организациями;
- как будут строиться отношения компании с государством (в частности возможное участие в поддержке государственных программ).

После этого, можно объявить Миссию средствами внутреннего и внешнего PR. Главное, после этого на ее основе качественно разработать дерево целей с последующим формированием стратегий, функций, операций, процессов, должностных инструкций и пр.

Полнота формата описания и детальность проработки Миссии - бесспорный признак зрелости компании, критерий качества ее бизнеса.

В конечном счете, профессионально разработанная Миссия - это определяющий фактор конкурентоспособности компании - способности лучше других находить компромисс собственных интересов с интересами всех участников внешнего окружения.

Библиографический список

1. Бизнес-инжиниринг и разработка миссии компании. [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.quality.eur.ru
2. Томпсон А.А., Стрикленд А. Д. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для ВУЗов пер. с англ. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008.
3. Коробейников О.П., Колесов В.Ю., Трифилова А.А. Стратегическое поведение: от разработки до реализации // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 3.

© Альхамов М. Н., 2012

УДК 657.1

Андреева С. В.

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В условиях рыночной экономики учетная информация является важнейшим нематериальным ресурсом, обеспечивающим функционирование экономического субъекта. Ее состав, оперативность и возможность интеграции с другими видами информации определяют качество принятия и реализации управ-

ленческих решений. Учетная информация в соответствии с современными подходами к управлению должна обеспечивать информационную поддержку менеджмента организации по следующим направлениям:

- формулирование бизнес-стратегий;
- планирование и контроль видов деятельности;
- анализ и принятие управленческих решений;
- эффективное использование ресурсов;
- повышение производительности и увеличение стоимости компании;
- сохранение материальных и нематериальных активов;
- корпоративное руководство и внутренний контроль (Николаева, Алексеева, 2003).

В силу этого вопросы развития учетной системы хозяйствующего субъекта и роста ее эффективности представляются весьма актуальными.

Учетная система любого хозяйствующего субъекта развивается под влиянием ряда факторов. Фактор [от лат. factor – делающий, производящий] – это существенное обстоятельство в каком либо явлении, процессе; исходная составляющая чего-либо (Краткий экономический словарь, 2008). На наш взгляд факторы развития учетной системы хозяйствующего субъекта можно разделить на два блока – общие и обусловленные особенностями деятельности отдельно взятого предприятия.

Общие факторы в той или иной мере оказывают влияние на формирование и развитие учетных систем всех субъектов экономики. Как наиболее важные среди них отметим:

- глобализацию;
- трансформационные процессы в экономике;
- активное развитие информационных технологий.

Глобализация международной экономики требует снижения информационных барьеров между отдельными государствами. Следствием этого выступают процессы стандартизации учета и отчетности на международном уровне. Основным инструментом реализации данных процессов являются Международные стандарты финансовой отчетности. В частности, Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу определяет: «Принципы и требования к организации учетного процесса, а так же базовые правила бухгалтерского учета должны устанавливаться с учетом принципов и требований МСФО таким образом, чтобы хозяйствующие субъекты имели возможность формировать информацию для разных видов отчетности, в том числе и по МСФО» (Концепция, 2004). Последнее десятилетие демонстрирует тенденцию все большего влияния МСФО на учетную практику отечественных организаций.

Другим следствием глобализации является развитие методов учетно-информационного обеспечения деятельности предприятий на международных рынках.

Трансформация экономики и изменение ее структуры приводит к увеличению разнообразия форм сотрудничества и взаимодействия между экономическими субъектами. Эти процессы обуславливают усложнение системы управ-

ления предприятиям, и как следствие необходимость увеличения степени гибкости учетной системы. Трансформационные процессы в отечественной экономике вызывают появление новых объектов учета и делают весьма актуальной задачи роста качества и оперативности сбора и обработки учетной информации.

Развитие информационных технологий является мощным средством расширения возможностей учетной системы предприятия на базе учетно-аналитических автоматизированных систем.

Процесс формирования учетной системы организации происходит не только под влиянием вышеуказанных факторов. В большей степени на данный процесс влияют растущие информационно-управленческие потребности системы управления хозяйствующего субъекта.

Современные отечественные предприятия функционируют в условиях жесткой рыночной конкуренции, которую не все из них способны выдержать. В качестве одной из основных причин, вызывающих серьезные трудности функционирования субъектов хозяйствования в конкурентной среде, специалисты называют не отвечающую требованиям современного этапа развития систему управления. Это обуславливает необходимость совершенствования развития учетной системы данных субъектов хозяйствования, являющейся информационной основой процессов планирования, контроля и анализа в процессе управления предприятием.

Основной целью учетной системы организации является идентификация и формирование учетной количественной и качественной информации, ее обработка и предоставление пользователям для использования в процессах управления, т.е. данную систему можно определить как учетно-управленческую. Поэтому следование той или иной управленческой стратегии является соответствующим фактором развития учетной системы организации.

На развитие учетной системы предприятия решающее влияние оказывают следующие направления развития предприятия:

1) стабилизация и поддержка оптимального для предприятия объема деловой активности. Функционирование учетной системы как элемента системы управления в данном случае должно быть направлено на учетное обеспечение управленческой политики по противодействию стагнации деятельности, развитию комплекса конкурентных преимуществ, выработке мер достижения устойчивого финансового состояния;

2) укрупнение масштабов деятельности с переходом в разряд предприятий другой размерности – из малого в среднее или из среднего в крупное предприятия. В данном случае необходимо адекватное расширение масштабов учетной деятельности, включающее активное развитие таких направлений учета как маркетинговый, операционный, инвестиционный и т.п. Генерируемая учетной системой информация должна обеспечивать реализацию стратегии роста и нивелирования многочисленных рисков, сопутствующих расширению деятельности предприятия;

3) диверсификация хозяйственной деятельности в форме создания холдинговых структур. Данное направление развития приводит к образованию групп взаимозависимых предприятий, и актуализирует вопросы выработки со-

гласованных учетных политик, оптимизации налоговой нагрузки, организации консолидированного учета, применения отдельных элементов МСФО, а так же необходимость внутригрупповой организации управленческой и финансовой отчетности.

Развитие учетной системы подразумевает не только ее количественный рост, но и рост качественных характеристик. Это означает соответствующее развитие ее ресурсной базы. Ресурсы учетной системы – организационный, методологический, материально-технический – должны показывать не только количественный, но и качественный рост.

Организационный ресурс – это организационно-штатные структуры, обеспечивающие реализацию учетной деятельности на предприятии. Данный ресурс существенно определяет резервы учетной системы. Например: ведение бухгалтерского учета субъектами малого и среднего предпринимательства характеризуется особенностями, несвойственными для крупных организаций. Это, например, значительное либо полное отсутствие разделения труда в бухгалтерской службе, а так же выполнение бухгалтерским персоналом смежных функций (ведение кадрового учета и отдельных участков делопроизводства, решение юридических вопросов), что весьма значительно снижает качество учетной деятельности. В условиях реструктуризации такого предприятия, увеличения масштабов деятельности данный ресурс в первую очередь определит возможности функционирования учетной системы в новых условиях.

Методологический элемент является определяющим для развития потенциала учетной системы. Методология представляет собой совокупность применяемых и потенциально новых методов и средств познания, эффективных принципов учета, направленных на решение целевых задач. Методологический аспект характеризуется формированием концептуальных положений учетной системы: определение, цель, задачи, предмет, объекты, метод, элементы метода, функции, принципы, компонентный состав и его содержание. Методологией определяются условия, приемы, понятийный аппарат и правила применения методов учета. Вследствие этого учетными политиками, регламентами и процедурами должны быть обеспечены все виды учетной деятельности. Методологическое обеспечение так же подразумевает формирование требований к структурным подразделениям предприятия для организации эффективного документооборота, а так же разработку контрольных процедур в отношении всех этапов формирования учетной информации. Развитие данного вида ресурса должно быть связано в первую очередь с расширением используемых в нем способов и форм предоставления учетной информации потребителям, повышением аналитичности и оперативности учета.

Материально-технический ресурс учетной системы включает технические средства организации автоматизированного рабочего места пользователя, локальные вычислительные сети, технические средства архивирования данных, и пр. Расширение потенциальных возможностей учетной системы в рамках данного направления предполагает устранение перечисленных недостатков, а так же внедрение программных средств, как общего, так и специального назначения.

Развитие учетной системы является необходимым условием соответствия системы управления предприятия современным требованиям функционирования в сложных условиях современной экономики. Данный процесс должен осуществляться в русле развития всей информационной системы предприятия, и соответствовать политике совершенствования управленческих процессов хозяйствующего субъекта.

Библиографический список

1. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. М.: Едиториал УРСС, 2003. 304 с.

2. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2008. 1088 с.

3. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу. Утв. Приказом Минфина РФ от 01.07.2004 № 180

© Андреева С. В., 2012

УДК 331.5.024.5

Ахметов В. Я.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

РАЗВИТИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ САМОЗАНЯТОСТИ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ БЕЗРАБОТИЦЫ В БАШКИРСКОМ ЗАУРАЛЬЕ

В настоящее время проблема безработицы является одной из актуальных практически во всех регионах Российской Федерации, в том числе и в Республике Башкортостан. Особенно остро она проявляется в сельских районах, в частности, Башкирского Зауралья, где ситуацию можно охарактеризовать как критическую.

Данная проблематика нашла отражение и в «Среднесрочной комплексной программе экономического развития Зауралья на 2011-2015 гг.», утвержденной Постановлением Правительства РБ от 24 февраля 2011 года № 38, в разработке которой активное участие принимали коллективы экономического факультета СИ БашГУ и ГАНУ «Институт региональных исследований» АН РБ.

Высокий уровень безработицы имеет не только отрицательные экономические, социальные, но и нравственные последствия. Наблюдается увеличение преступности в сельской местности, количества суицидов, профессиональная и социальная деградация населения, отток квалифицированных кадров в города, рост количества заболеваний, снижение рождаемости. Теряется связь между поколениями, забываются традиции и обычаи этносов, на грани исчезновения оказываются многие народные промыслы и ремесла.

Как нам представляется, одним из перспективных направлений решения вышеперечисленных проблем является развитие различных форм самозанятости населения.

Самозанятость – это такая форма трудовой занятости населения, когда человек самостоятельно находит для себя определенный вид деятельности, организует процесс труда, результаты которого обеспечивают ему определенный денежный и/или натуральный доход. Самозанятость предполагает кардинальное изменение трудовой мотивации, трудового поведения человека из-за полной его ответственности за положительные или отрицательные результаты работы. Это не новая форма экономической деятельности, она была широко распространена еще в дореволюционной России. Ремесленничество, кустарный промысел, домашнее ткачество, производство ковров, изготовление кружев, столярный и гончарный промысел, производство ножей и замков, художественно-творческие промыслы и др. виды деятельности давали значительный заработок населению.

Для комплексного и планомерного развития самозанятости населения в Башкирском Зауралье целесообразно поэтапное проведение при координирующей роли Правительства РБ и ГАНУ «Институт региональных исследований» АН РБ, как основной научной организации на территории субрегиона, следующих мероприятий.

1. Организация комплексного системного междисциплинарного исследования, основанного на широком спектре экономического, социологического, культурологического, психологического, исторического подходов для объективной оценки роли самозанятости сельского населения в социально-экономическом развитии аграрных регионов Республики Башкортостан и их учета как органического элемента хозяйственной и социальной структуры села в целях повышения динамичности развития его экономики и стабилизации социально-экономического положения сельского населения.

Особая трудность в исследовании самозанятости заключается в практическом отсутствии ее полного и регулярного статистического учета, в латентном состоянии значительной части сельской экономики по отношению к статистическим и налоговым органам, что требует широкого использования, наряду с общенаучными и специальными методами, социологических методов, полевых обследований.

Комплексное социологическое исследование будет включать опрос сельского населения, интервьюирование руководителей и специалистов предприятий, глав и ответственных работников муниципальных образований, «включенное» наблюдение, заключающееся в изучении социально-экономических процессов «изнутри», т.е. путем научной интерпретации фактов и явлений, наблюдаемых авторами в ходе непосредственного участия в повседневной социальной и экономической жизни населения исследуемого региона. Предлагаемые подходы включают, также экономический анализ ресурсно-хозяйственной базы для определения потенциала самозанятости в плане использования его для развития тех или иных отраслей и подотраслей региональной экономики.

Исследование предполагает детальный анализ проблем и перспектив самозанятости, выяснение ожиданий, предпочтений, предрасположенности населения относительно различных видов занятости.

Проведение данного исследования позволит выявить проблемы реализации существующих программ как по развитию отдельных районов и городов

Башкирского Зауралья, так и субрегиона в целом. Оно будет способствовать разработке более эффективных механизмов активизации самозанятости населения на региональном и местном уровнях.

2. Разработка «Научной концепции развития самозанятости населения в Башкирском Зауралье на 2012-2015 гг.». Данная концепция была бы логическим продолжением «Среднесрочной комплексной программы экономического развития Зауралья на 2011-2015 гг.», где мероприятия по росту занятости населения носили бы более конкретизированный характер.

Необходимо создать рабочую группу по разработке данной концепции, в которую войдут сотрудники научных и образовательных учреждений (ГАНУ «ИРИ», СИ БашГУ, ЗФ БГАУ и др.), ведущие специалисты администраций городов и районов, союзов предпринимателей, территориального бизнес-инкубатора.

3. Разработка долгосрочных планов, программ развития самозанятости населения для каждого города и района Башкирского Зауралья, отдельных населенных пунктов и субрегиона в целом.

Комплексно-целевые программы развития и поддержки самозанятости сельского населения в регионах РБ в настоящее время практически отсутствуют. Существующие программы по городам и районам носят кратко- и среднесрочный характер и представляют в основном переписанные плановые документы прошлых лет. Сейчас же необходимо их дополнение стратегическими планами, где должна даваться прогнозная оценка повышения занятости населения, роста количества предприятий и рабочих мест.

4. Разработка баз данных бизнес-идей, типовых (шаблонов) и адаптированных к условиям конкретного населенного пункта, предприятия, с учетом требований инвестора бизнес-планов по отраслям (животноводство, растениеводство, торговля, общепит и т.д.) и их реализация.

Грамотно составленный бизнес-план является обязательным условием получения банковского кредита, субсидии или инвестиций. Если у заемщика он отсутствует, это говорит о его низком профессиональном уровне и делает получение финансовых ресурсов практически невозможным. Каждый инвестор захочет оценить выгодность вложений в предлагаемый инвестиционный проект и оценить соотношение возможной отдачи от проекта и рискованности вложений. Без бизнес-плана трудно представить грамотное управление полученными кредитными и бюджетными средствами.

У коллектива ГАНУ «ИРИ» уже существует определенный опыт выполнения подобных бизнес-планов, стратегий, концепций и программ. В частности, мы принимали активное участие при разработке «Среднесрочной комплексной программы экономического развития Зауралья на 2011-2015 гг.», «Научной концепции стратегического развития ГУСП МТС «Зауралье», «Концепции развития сельскохозяйственной кредитной кооперации в Зианчуринском районе РБ».

В настоящее время назрел вопрос формирования банка бизнес-идей и бизнес-проектов, адаптированных к условиям Башкирского Зауралья. Для этого необходимо проведение ежегодных городских, районных, региональных конкурсов бизнес-идей и бизнес-проектов.

Для проведения конкурсов бизнес-идей и бизнес-проектов можно проанализировать технологию проведения конкурсов SIFE ("Студенты с свободным предпринимательстве") и адаптировать ее применительно к условиям Башкирского Зауралья, усилив практическую составляющую (необходимость детальных расчетов, стадию реализации и т.п.).

Очень богатый и успешный опыт участия в конкурсах SIFE на региональном, всероссийском и международном уровне имеется у студентов СИ БашГУ и ЗФ БГАУ. Для анализа бизнес-проектов и проведения конкурсов должна создаваться Конкурсная комиссия из представителей министерств, ведомств, структур поддержки малого и среднего предпринимательства, независимых представителей бизнес-сообщества, предпринимателей-потенциальных инвесторов. Привлечение предпринимателей с большим практическим опытом работы позволит усилить бизнес-идеи дельными советами.

Конкурс бизнес-проектов по Башкирскому Зауралью целесообразно проводить ежегодно, привлекая потенциальных и заинтересованных инвесторов в рамках Инвестиционных форумов, которые уже раньше проводились. Необходимы отдельные передачи на местных каналах телевидения, посвященные предпринимательству, проведение ежегодных «Недель предпринимательства» на уровне городов, районов и, региона, в целом, выставок продукции предпринимателей.

5. Для активизации самозанятости населения субрегиона возможно проведение на базе ЗФ БГАУ и СИ БашГУ, а также в выездом в районы, краткосрочных курсов, тренингов по различным направлениям, способствующим развитию предпринимательской и финансовой грамотности населения, малого бизнеса. На наш взгляд, перспективно обучение сельского населения по таким направлениям:

- основы предпринимательской деятельности и организации собственного дела;
- бизнес-планирование;
- интернет-бизнес и интернет-продажи;
- коучинг;
- специфика сельскохозяйственного бизнеса;
- пчеловодство;
- садоводство;
- технологии производства и реализации этнопродуктов (кумыс, курут, казы, буза, башкирский мед и др.);
- технологии производства и продвижения экопродукции;
- основы агро- и этнотуризма,
- организация различных видов кооперативов (сбытовых, кредитных, сервисных, производственных и др.);
- основы народных промыслов и ремесел (войлоковязание, изготовление изделий из дерева, сувенирной продукции из яшмы и т.п.). Данные курсы ставят целью сохранение и возрождение исчезающих традиций производства изделий народных промыслов и ремесел, навыков производства отдельных видов продукции.

Недостаток предпринимательской и финансовой грамотности значительной части населения приводит к слабому развитию малого бизнеса, неэффективному управлению гражданами своими финансовыми ресурсами и обязательствами, что служит серьезным препятствием для обеспечения устойчивого экономического роста субрегиона.

Проведение силами сотрудников ЗФ БГАУ, СИ БашГУ и ГАНУ «ИРИ» различных обучающих курсов, в том числе с выездом в районы, будет способствовать не только росту самозанятости населения, но и решению важных народнохозяйственных проблем, становлению системы непрерывного образования (Школа – ССУЗ – ВУЗ – Предприятия) в регионе. Для проведения отдельных курсов возможно привлечение специалистов-практиков на договорной основе. ГАНУ «ИРИ» и ЗФ БГАУ могут стать своеобразным региональным образовательным информационно-консультационным центром по развитию сельского предпринимательства, который может стать основой создания в будущем Бизнес-школы и агротехнопарка с целью использования научного потенциала сотрудников и коммерциализации бизнес-проектов.

Например, большие перспективы имеют курсы по обучению пчеловодов – любителей на базе Зауральского филиала БГАУ, Баймакского сельскохозяйственного техникума и на базе профильных средних школ.

6. Назрел вопрос выпуска бизнес-газеты или/и бизнес-журнала, буклетов, активизация статей в СМИ о предпринимательстве в г. Сибай и Башкирском Зауралье. Координатором может выступать территориальный бизнес-инкубатор.

7. Организация региональных, всероссийских и международных научно-практических конференций, круглых столов по вопросам самозанятости населения с приглашением представителей администраций городов и районов, специалистов-практиков, ученых, предпринимателей, СМИ.

ЗФ БГАУ, ГАНУ «Институт региональных исследований» АН РБ, Си БашГУ имеют большой опыт проведения подобных мероприятий. Данные учреждения обладают необходимыми аудиториями, залами с мультимедийным оборудованием.

Коллектив ГАНУ «ИРИ» в 2010-2011 гг. проводил исследования на тему «Самозанятость сельского населения в Республике Башкортостан: современное состояние, проблемы, тенденции развития и перспективы» в рамках Гранта РГНФ.

8. Разработка и сопровождение проектов создания сети уникальных этнодеревень в Башкирском Зауралье как образцово-показательных баз развития этно- и агротуризма.

Этнографический или кратко, этнотуризм – это исследование быта, культуры, языка, нравов и обычаев людей. Также, как и агротуризм, он становится все более и более популярным в последнее время. В какой то степени этнотуризм можно назвать целой наукой, поскольку участники этнотуров являются не только туристами, но и одновременно открывателями и исследователями. Они исследуют традиции и обычаи коренных жителей экзогенных мест. Преимущества этнотуристического бизнеса для местного населения в том, что его можно превратить в семейный бизнес, так как он не требует больших капиталовложений и подойдет для семей, которые проживают в сельской местности. Этноту-

ризм имеет огромные перспективы развития в Башкирском Зауралье в силу благоприятных природно-климатических условий, наличия уникальных этнографических памятников, сохранения языка, многих традиций, обычаев, навыков среди местного населения.

Необходимо рассмотреть роль и перспективы формирования локальных территориально-хозяйственных кластеров мелких товаропроизводителей, объединенных общими интересами, производящими под едиными брендами продукцию и услуги по общепринятым стандартам качества, развивающих взаимодополняющие отрасли и подотрасли; усиление роли образовательных учреждений (школ, ССУЗов и ВУЗов) в развитии новых знаний, навыков и умений сельского населения, кадрового потенциала села через включение в региональные компоненты образовательных программ новых учебных дисциплин; создание устойчивых интеграционных и кооперационных связей между мелкими товаропроизводителями с упором на вертикальную интеграцию и их институционализация.

Таким образом, формирование и развитие эффективных институтов занятости в сельской местности можно рассматривать в роли своеобразного «встроенного стабилизатора» экономики Башкирского Зауралья. Коллектив ГАНУ «Институт региональных исследований» при поддержке Правительства РБ может сыграть ключевую роль и оказать всемерное содействие в ее развитии на территории нашего субрегиона.

Библиографический список

1. Груднева А.А. Распространение бедности в сельских районах Ставропольского края и состояние рынка труда. // АПК: экономика и управление. 2010. №12. С. 35-37.

2. Среднесрочная комплексная программа развития Зауралья на 2011-2015 годы (выдержка) / Утв. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 24 февраля 2011 года №38. Уфа, 2011.

3. Барлыбаев А.А. Традиционная экономика башкир и современность. // Ватандаш (Соотечественник). 2003.

© Ахметов В. Я., 2012

УДК 334.732.2

Ахметов В. Я., Тулькубаев И. Р.
Сибайский институт(филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В России, как и во всем мире, аграрное производство является крупнейшей жизнеобеспечивающей сферой народнохозяйственного комплекса. Его состояние и экономическая эффективность функционирования оказывают решающее влияние на уровень продовольственного обеспечения и благосостоя-

ния населения. Аграрный сектор в значительной мере определяет состояние экономики страны, многих регионов, муниципальных образований, поскольку он тесно взаимодействует экономически, ресурсно- и производственно с другими отраслями народного хозяйства. В сельской местности проживает свыше 38 млн. чел., или 27% жителей России. Это огромный кадровый потенциал, способный при научно-обоснованной организации вывести наше сельскохозяйственное производство на передовые позиции в мире. Однако доля сельского хозяйства в ВВП страны составляет в настоящее время лишь 5%, а доля продовольственных товаров в объеме розничного товарооборота – 46%.

Поэтому повышение предпринимательской активности сельского населения и стимулирование развития малых и средних форм агробизнеса рассматривается в настоящее время в качестве приоритетной «точки роста» аграрной экономики регионов России, в том числе и Республики Башкортостан. Однако одной из серьезных причин, сдерживающих этот процесс, является недостаток и недоступность финансовых средств для сельскохозяйственных товаропроизводителей, прежде всего, для фермерских и личных подсобных хозяйств населения. Система банковского кредитования и государственный механизм финансовой поддержки пока не в состоянии обеспечить широкую доступность финансовых ресурсов для селян. Коммерческие банки в основном нацелены на увеличение собственной прибыли и кредитуют в основном крупных эффективных заемщиков. Существующая в большинстве регионов инфраструктура кредитных организаций, представленная в основном сетью филиалов Сбербанка России и Россельхозбанка, недостаточно приспособлена к оказанию кредитных услуг фермерам, обычным селянам, ведущим личное подсобное хозяйство. Не обладая стабильным заработком, они практически оказались вне кредитно-банковских отношений и не имеют стартовых возможностей для налаживания и развития производственной деятельности, которая обеспечивала бы рост благосостояния их семей.

Между тем во многих странах мира и некоторых субъектах Российской Федерации существует, наряду с многоуровневой банковской системой, и развитая небанковская инфраструктура финансовых посредников: фонды взаимного кредитования, ссудо-сберегательные товарищества, кредитные кооперативы и т.д. Она позволяет существенно активизировать инвестиционные процессы и хозяйственную предприимчивость на селе.

В настоящее время создание и функционирование в РФ сельских финансовых организаций на кооперативной основе представлено тремя организационно-правовыми формами: сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, создаваемые и действующие на основе Федерального Закона «О сельскохозяйственной кооперации»; кредитные потребительские кооперативы граждан, создаваемые и действующие на основе Федерального Закона «О кредитных потребительских кооперативах граждан»; кредитные потребительские кооперативы, создаваемые и действующие на основе ст. 116 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Накопленный мировой (Германия, Канада, Голландия, США) и отечественный (дореволюционный и в годы НЭПа) опыт, а также опыт стран с переходной экономикой (Польша, Румыния, Литва, Болгария) доказывают, что про-

блема доступного кредитования малого предпринимательства и агробизнеса, удовлетворения финансовых потребностей домохозяйств, расположенных в сельской местности успешно решается посредством развития в стране кредитных кооперативов.

Исторически создание сельских кредитных кооперативов стало практическим ответом мелкого сельскохозяйственного товаропроизводителя на его возрастающую потребность в финансовых услугах. Преимущества кредитных кооперативов перед коммерческими банками заключаются в некоммерческом характере деятельности: они нацелены на оказание услуг своим пайщикам на взаимовыгодной основе, а не на получение максимальной прибыли. Обслуживание ограниченного круга лиц и субсидиарная ответственность по обязательствам кооператива обуславливают снижение риска невозврата займов. Как показывает практика, инвестиционные риски в кредитных кооперативах также сводятся к минимуму, и чаще всего обеспечивается полный возврат ссуд. Кредитный кооператив, доказав свою состоятельность кредитными историями своих пайщиков, может выступать и в качестве посредника – гаранта при проведении финансовых операций между производителями сельхозпродукции, крупными банками, региональным и федеральным бюджетами.

Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (далее – СКПК) образуют сейчас центральное звено сельской кредитной кооперации в России, с участием которого должны осуществляться основные мероприятия, связанные с реализацией приоритетного национального проекта «Развитие АПК». СКПК представляют альтернативный независимый финансовый источник, удовлетворяющий финансовые потребности сельских производителей и жителей села.

В настоящее время в 40 регионах России функционирует около 200 сельских кредитных кооперативов, насчитывающих более 10 тыс. членов. За последние 4 года число таких кооперативов в стране увеличилось в 10 раз. Активно ведется работа по созданию кредитных кооперативов в Волгоградской, Ростовской, Томской, Саратовской, Пермской, Тюменской, Ярославской областях, Краснодарском и Пермском крае, Чувашии, Карелии и Марий-Эль.

Кредитные кооперативы, реализуя социальные программы – образовательные, медицинские, жилищные и другие, выполняют также функции социальной защиты сельского населения, решают или смягчают проблемы обеспечения граждан жильем, приобретения товаров первой необходимости, создают новые рабочие места.

Однако современное состояние финансовой среды российской кредитной кооперации таково, что пока она не может в полной мере решать указанные проблемы. Этому препятствует её ограниченная территориальная распространенность, незначительный объем финансовых ресурсов, недостаточная проработанность вопросов поддержания финансовой устойчивости на уровне региона, муниципального образования и отдельного кредитного кооператива.

Поэтому актуальным становится решение проблемы научно-методической помощи всем заинтересованным в создании СКПК и обеспечения свободным доступом к информации сельских жителей. Для более эффективного разви-

тия кооперативной системы, в том числе кредитной, очень важна разработка ее концептуальной основы применительно к региональному и местному уровням.

Нами, в качестве эксперимента для Зианчуринского района РБ, были разработаны «Концепция развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в Зианчуринском районе Республики Башкортостан на 2011-2015 гг.» и методическое пособие по их созданию.

Цель концепции – научно-методическое и консультационное сопровождение создания и развития сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов в Зианчуринском районе. Она разработана с учетом необходимости создания правовых, методологических, финансовых и организационных условий для становления и развития эффективной муниципальной системы кредитной потребительской кооперации как инструмента эффективной реализации социально-экономической политики Зианчуринского района. Концепция соответствует целям, основным задачам и положениям, сформулированным в «Программе социально-экономического развития муниципального района Зианчуринский район на период 2011-2015 годы», «Концепции развития муниципального образования до 2015 года» и «Среднесрочной комплексной программе экономического развития Зауралья на 2011–2015 годы».

Основными задачами Концепции, с учетом необходимости системного развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в Зианчуринском районе, являются:

- определение места и роли кредитной кооперации в экономике района;
- распространение среди населения знаний о СКПК и формирование массового интереса к кооперативным формам хозяйствования;
- разработка учредительной документации и процедуры создания СКПК;
- научно-методическое сопровождение реализации пилотного проекта по созданию СКПК в районе.

Исходными данными для разработки Концепции послужили действующая законодательная база РФ и РБ, материалы в научной литературе и СМИ об опыте создания СКПК.

Конечными результатами реализации Концепции станут:

- создание муниципальной (районной) системы сельскохозяйственной кредитной кооперации и ее интеграция в кооперативную систему Республики Башкортостан и Российской Федерации;
- аккумуляция части временно свободных денежных средств населения и организаций в кредитных кооперативах и направление их на микрофинансирование семейных хозяйств, предпринимательской и индивидуально-трудовой деятельности;
- привлечение дополнительных финансовых источников в малый сектор экономики района;
- создание эффективной муниципальной системы поддержки и развития кооперативного движения в Зианчуринском районе;
- повышение финансовой грамотности и уровня жизни населения.

Полученные результаты могут служить в качестве научного обоснования разработки мероприятий по развитию СКПК по всей территории муниципаль-

ного района и необходимых нормативных документов. Планируется использование результатов исследований при ведении образовательной деятельности с учащимися общеобразовательных, средних профессиональных учебных заведений с целью повышения знаний в области сельской экономики и кооперации. Предполагаются следующие формы внедрения: разработка нормативно-учредительных документов СКПК, опубликование статей, научное сопровождение процесса организации СКПК.

Концепция освещает основные правовые и экономические вопросы по организации СКПК, а также их финансовой поддержки, представляющие практический интерес для руководителей и членов уже созданных кооперативов, для владельцев ЛПХ, глав К(Ф)Х, планирующих организацию сельскохозяйственных кредитных кооперативов, а также для администраций сельских поселений и муниципальных районов, заинтересованных в создании эффективных территориальных механизмов хозяйствования, повышении экономической активности и благосостояния местного населения.

Отсутствие в настоящее время в большинстве районов Республики Башкортостан СКПК не позволяет осуществлять концентрацию разрозненных и мелких финансовых ресурсов селян и направлять их для социально-экономического развития местности в виде инвестиций, которые, создавая мультипликативный и синергетический эффекты, придали бы динамический характер развитию экономики, росту уровня и качества жизни людей. Поэтому создание и развитие сети СКПК будет способствовать:

- повышению доходов населения: сегодня значительная часть населения имеет уровень доходов ниже прожиточного минимума;
- формированию дополнительного источника финансирования развития приоритетных отраслей экономики района (сельское хозяйство и переработка, туризм, народные промыслы и ремесла, сфера услуг);
- развитию рыночной инфраструктуры, открывающей доступ сельскохозяйственным товаропроизводителям к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции;
- преодолению финансовой неустойчивости сельского хозяйства как одной из основополагающих отраслей районов РБ, обусловленной нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, недостаточным притоком частных инвестиций на развитие отрасли, слабым развитием страхования при производстве сельскохозяйственной продукции;
- повышению собственной доходной базы местных бюджетов и формирования условий для их самодостаточности;
- более полному удовлетворению растущего спроса селян на кредитные ресурсы.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» №193-ФЗ от 08.12.1995 года. Консультант Плюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон РФ «О потребительской кооперации в РФ» от 11.07.1997 N 97-ФЗ. Консультант Плюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Концепция развития системы сельской кредитной кооперации. Министерство Сельского хозяйства РФ. 23.03.2006 г.

4. «Сельскохозяйственная кредитная кооперация». Учебное пособие/ под ред. С.Б.Коваленко и З.Н. Козенко.- М.: Финансы и статистика, 2005.

5. Шкляр М.Ф. Кредитная кооперация: Учебное пособие.2-е издание.М.: «Дашков и К».2003.

6. Методическое пособие по организации сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов. Под общей редакцией В.Я. Ахметова. Сибай: Изд-во ГУП РБ «СГТ», 2011.

© Ахметов В. Я., Тулькибаев И. Р., 2012

УДК 330

Барлыбаев У. А., Ситнова И. А.

ГАНУ «Институт региональных исследований Республики Башкортостан», г. Сибай

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Подавляющее большинство современных общемировых тенденций имеет инновационно-направленный характер и связано с переходом экономики на инновационный путь развития, приоритеты которого определяются не только по узловым направлениям преодоления технологического отставания в развитии отдельных отраслей, производстве важнейших видов продукции, обеспечении ее качественных параметров и конкурентоспособности, но и по критериям прироста социально-экономической эффективности каждого нового воспроизводственного цикла как определяющей предпосылки достижения долгосрочных целей, сбалансированности и устойчивого поступательного экономического развития. В этой связи неоспорима значимость внедрения инновационных разработок в такую стратегически важную отрасль национальной экономики, как сельское хозяйство, что особенно актуально в свете вступления России во Всемирную торговую организацию, поскольку российский аграрный сектор входит в число национальных отраслей, наиболее уязвимых и незащищенных от технологически развитых и оснащенных зарубежными товаропроизводителями.

Несмотря на декларируемую на всех уровнях управления необходимость активизации инновационной деятельности в агрохозяйственной сфере, российская сельская экономика остается инновационно-невосприимчивой «снизу» и инновационно-необеспеченной «сверху». К числу основных причин сложившейся ситуации можно отнести следующие.

1. Неуклонно снижающийся уровень платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию вследствие недостаточного объема собственных денежных средств у большинства сельхозтоваропроизводителей, ограниченности бюджетных источников финансирования и сложности получения заемных средств на приобретение и освоение новых технологий. Ситуация усугубляется

¹Работа выполнена в рамках гранта Российского фонда фундаментальных исследований № 40/63 П.

практически полным прекращением финансирования мероприятий по освоению научно-технических достижений в производстве и соответствующих инновационных программ региональными органами управления АПК.

2. Инновационная безынициативность субъектов сельской экономики (неинформированность и/или нежелание осуществлять инновационную деятельность даже при наличии средств) и невостребованность сельскохозяйственным производством законченных научно-технических разработок. По оценкам самих ученых 40-50% инновационных проектов, готовых к реализации, не находят практического применения и остаются невостребованными, а освоением новых технологий занимается лишь 6% от общего числа сельскохозяйственных товаропроизводителей. Такое положение объясняется отсутствием (несмотря на многочисленные попытки его создания) эффективного организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью в условиях рынка, побуждающего разработчиков создавать инновационные проекты, а потребителей их использовать.

3. Значительное сокращение объемов финансирования аграрной науки. Так, за период с 1991 по 2010 гг. объем средств, выделяемых на фундаментальные и прикладные научные исследования в расчете на 1 га сельхозугодий сократился более чем в 2 раза и составил 0,83% от ВВП, приходящегося на сельское хозяйство, в то время как в 18 развитых странах мира за последние три десятилетия данный показатель увеличился с 0,96% до 2,2%, в том числе в США с 1,32% до 2,2% (Инновационное ..., 2011).

4. Недостаток квалифицированных кадров, профессионально и морально подготовленных к внедрению достижений НТП, отсутствие механизма стимулирования сельских новаторов и рационализаторов, потеря связки «аграрная наука – аграрное образование – сельскохозяйственные товаропроизводители», что в совокупности не позволяет обеспечивать передачу завершенных и адаптированных к местным условиям научно-технических разработок, а также их социально- и экономически эффективное внедрение в сельскохозяйственное производство при непосредственном авторском сопровождении.

Все это приводит к существенному отставанию отрасли по освоению инноваций в производственных и социально-экономических процессах. Вместо модернизации и совершенствования производства на основе внедрения новых наукоемких разработок наблюдается вынужденный возврат к примитивным методам и технологиям, в то время, как зарубежный опыт перехода на устойчивое развитие сельской экономики наглядно демонстрирует необходимость акцентирования внимания на инновационной составляющей данного процесса.

Вместе с тем, по оценкам ученых, современная аграрная наука располагает достаточным потенциалом, способным обеспечивать реализацию активной инновационной политики в сельскохозяйственном секторе. Так, в 2008 г. учеными Российской академии сельскохозяйственных наук (РАСХН) создано 258 сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, 24 новых селекционных форм животных и птиц, разработано 280 новых технологий, 137 единиц машин, приборов и оборудования, испытано 77 препаратов защиты растений (Ушачев, 2009).

Постепенно меняется ситуация и с финансовым обеспечением научно-технического перевооружения сельской экономики. Так, по данным Министерства сельского хозяйства РФ финансирование научно-исследовательских работ

в АПК в 2010 г. по сравнению с предыдущим годом увеличилось в 1,5 раза, при этом 16% разработок были сделаны по заявкам отраслевых союзов и ассоциаций товаропроизводителей. Значительная часть исследований выполнена в рамках научного обеспечения Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. В 58-ми субъектах Российской Федерации функционируют Центры сельскохозяйственного консультирования, в том числе 56 центров на региональном и 419 – на районном уровнях, в которых в общей сложности работает 2,5 тысяч человек. На их организацию по направлению «Создание общих условий функционирования сельского хозяйства» было выделено 5101,2 млн. рублей (в том числе 4519,7 млн. рублей на создание системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства).

Наблюдается локальная активизация инновационной деятельности внутри самой отрасли. Как правило, интенсивное освоение инноваций в производстве осуществляют наиболее передовые крупные сельскохозяйственные предприятия, добиваясь при этом существенного улучшения производственных и экономических показателей (Клуб ..., 2010).

В результате складывается противоречивая ситуация: с одной стороны, аграрная наука, несмотря на серьезные экономические трудности, успешно функционирует, производя значительное количество качественной научной продукции, а передовые хозяйства организуют освоение инноваций, с другой – в целом по АПК этого не происходит. По имеющимся оценкам, только 10-15% сельскохозяйственных производителей в силу экономических условий способны эффективно применять прогрессивные технологии и нововведения, вследствие чего основной задачей на современном этапе становится не столько создание, сколько освоение научных разработок. Государственная инновационная политика сегодня должна быть нацелена с одной стороны, на сохранение накопленного научно-технического потенциала, а с другой – на разработку четкого организационно-экономического механизма взаимодействия всех субъектов инновационного процесса, начиная от фундаментальных исследований, прикладных и опытно-конструкторских разработок наукоемкой продукции и заканчивая освоением результатов исследований непосредственным сельхозтоваропроизводителем.

Это обуславливает необходимость создания благоприятных институциональных условий, включающих:

- формирование четкой организационно управляемой национальной инновационной системы АПК, включающей научные, научно-технические и научно-технологические центры, технопарки, технополисы, научно-производственные объединения и комплексы, специализированные формирования по производству наукоемкой продукции для всех сфер и областей АПК;

- разработку и адаптацию нормативно-правовых и финансово-экономических механизмов реализации аграрной инновационной политики, в числе которых федеральные и региональные законы и другие нормативные документы, регламентирующие отношение государства к развитию инновационных процессов в отрасли, ответственность государственных организаций, направления и меры государственной поддержки по созданию благоприятных условий для инвестирования средств в инновационную деятельность;

- государственную поддержку фундаментальной и прикладной науки, ориентированной на внедрение завершенных научных разработок в сельхозпроизводстве при непосредственном авторском сопровождении;
- кадровое обеспечение инновационного процесса, как одно из необходимых условий эффективной реализации инновационной политики в АПК;
- стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в производство наукоемкой продукции, тиражирование которой позволит ускорить развитие инновационных процессов в сельском хозяйстве;
- инициирование активного интереса к инновациям (прежде всего у сельскохозяйственных товаропроизводителей) посредством четко организованных каналов обеспечения необходимой и своевременной информацией.

Данный процесс должен быть институционально обеспечен и органично встроен в поступательно-эволюционный процесс устойчивого сельского развития, поскольку только целостность может дать синергетический эффект превращения знаний в реальную продукцию и технологии, только взаимосвязанность всех цепочек аграрного производства и научного обеспечения позволят выйти на уровень, соответствующий требованиям современного рынка, только консолидация усилий всех заинтересованных сторон будет способствовать эффективному и устойчивому развитию сельской экономики России.

Библиографический список

1. Инновационное развитие АПК России в современных условиях. // [Электронный ресурс] / Селяночка. Портал для фермеров. 2011. Режим доступа: <http://fermer02.ru/eto-interesno/4759-innovacionnoe-razvitie-apk-rossii-v-sovremennyx-usloviyax.html>.

2. Ушачев И.Г. Экономический рост и конкурентоспособность // [Электронный ресурс] / Доклад на III Всероссийском конгрессе экономистов-аграрников «Проблемы экономического роста и конкурентоспособности сельского хозяйства России. 2009. Режим доступа: http://www.vniiesh.ru/news/Doklady_vystuplenija/4952.html.

3. Клуб «Агро-300»: рейтинги лучших сельхозпредприятий России // [Электронный ресурс] / Лучшее в сельском хозяйстве. Российский аграрный портал. 2010 /Режим доступа: <http://agroobzor.ru>.

© Барлыбаев У. А., Ситнова И. А., 2012

УДК 330

Барлыбаев А. А., Рахматуллин И. М.

ГАНУ «Институт региональных исследований Республики Башкортостан», г. Сибай

ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Одной из наиболее существенных проблем региональной политики в отношении сельских территорий состоит в применении отраслевого подхода, когда сельское хозяйство и экономика села рассматриваются как идентичные. Например, в Большой Советской Энциклопедии дается следующее определение «к

сельским поселениям относят населенные места (независимо от их людности), в которых жители заняты главным образом сельским или лесным хозяйством, промысловой охотой, а также поселения, связанные с другими видами деятельности (обслуживание промышленности, транспорта, строительства), если они имеют малочисленное население и расположены в сельской местности.» (Большая, 1976). Несмотря на то, что в определении сельской местности делается упор на преобладании занятости в сфере сельского и лесного хозяйства, экономика села включает в себя хозяйственную деятельность и в других отраслях. Как отмечает Киселев С.В. «...несмотря на то, что сельское и лесное хозяйство остаются главными пользователями земельных ресурсов в сельской местности, все чаще эти отрасли не являются главными источниками занятости и доходов в сельской местности. В результате "агроцентричное" понимание сельской экономики становится неправомерным» (Киселев, 2007). Тенденция диверсификации сельской экономики особенно ярко проявляется в экономике западных стран (рис. 1.)

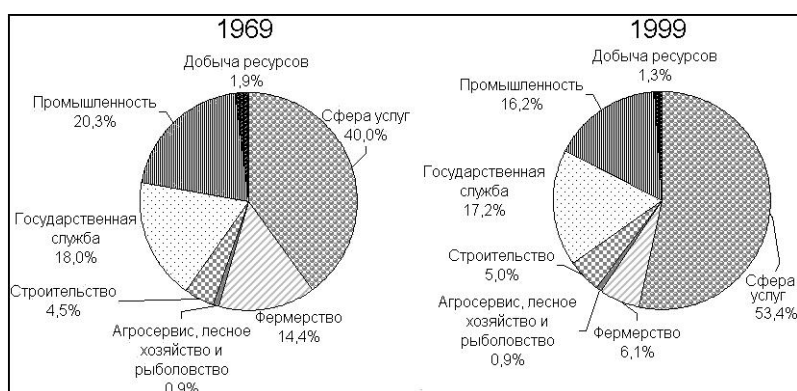


Рисунок 1

Структура занятости сельского населения США.
Источник: ERS (Economic Research Service), USDA



Рисунок 2

Отраслевая структура занятости сельского населения в России (Состояние ..., 2010)

В России занятость сельского населения в сфере сельского хозяйства продолжает доминировать, но даже в этом случае их доля менее 30% и имеет место тенденция к ее снижению (рис. 2.). Слабое развитие сферы услуг и пред-

принимательского сектора российского села обуславливает отток высвободившейся рабочей силы преимущественно в госсектор и/или в сферу неформальной занятости, преимущественно в рамках ЛПХ.

Таким образом, под экономикой села целесообразно понимать совокупность всех видов экономической деятельности осуществляемых в сельской местности.

Кроме того село нецелесообразно рассматривать исключительно в территориальном или экономическом контексте, это «... специфическая совокупность общественных отношений, включающих в себя экономические, экологические, социальные, культурные, демографические, географические и другие факторы» (Киселев, 2007). С этих позиций одним из ключевых факторов, определяющих специфику хозяйственной деятельности на селе, является «сельский образ жизни», которое включает в себя специфические ценностные ориентации людей, их жизненные установки и стереотипы поведения, условия жизни. Важной характерной чертой сельского образа жизни является его тесная сопряженность с естественно-природными процессами, что обуславливает знание сельскими жителями основ развития растительного и животного мира, их умение самостоятельно выполнять разнообразные работы, а так же лучшую сохранность национально-культурных и семейных традиций.

В данном контексте представляется необходимым разработка и реализация комплексных программ социально-экономического развития сельских территорий, которая бы учитывала все аспекты жизнедеятельности села. Ограниченность отраслевого подхода к управлению социально-экономическим развитием сельской местности обусловлена следующими основными факторами:

1) При отраслевом подходе развитие сельского хозяйства и развитие села априори рассматриваются как понятия тождественные, соответственно главная цель состоит в обеспечении устойчивого развития сельхозпроизводства. Однако сельская экономика включает в себя большее количество сфер деятельности и развитие только одного из них не может обеспечить устойчивого и сбалансированного развития всей системы. Кроме того, отставание других сфер затормаживает развитие и собственно аграрного производства. В частности слабое развитие социально-инженерной инфраструктуры, сферы образования, здравоохранения приводит к оттоку трудовых ресурсов в города, в частности, в виде отходничества или перехода на работу вахтовым методом. Как правило, это люди в наиболее трудоспособном возрасте – от 25-30 до 45-50 лет. Уже сейчас многие сельхозтоваропроизводители испытывают дефицит квалифицированного персонала. Причем речь идет не, только об узкоспециализированных специалистах (агрономы, ветеринарные врачи, зоотехники, экономисты, юристы и т.п.), но и квалифицированном рабочем персонале, обладающем достаточной мотивацией для высокопроизводительного труда. В частности, по результатам ежегодного мониторинга социально-трудовой сферы села, проводимого специалистами ВНИИСХ, доля лиц с высшим профессиональным образованием среди занятых на селе по состоянию на 2008 год вдвое ниже городского показателя. Общая численность занятых, не имеющих какого-либо профессионального образования, в сельской местности в 1,9 раза больше, чем в городской мест-

ности. Удельный вес лиц с основной общеобразовательной подготовкой среди сельских занятых более чем втрое выше по сравнению с городскими (Состояние ..., 2010).

2) Для России характерна высокая централизация финансов. Так, доля доходов Федерального бюджета в доходах консолидированного бюджета Российской Федерации в 2009 г. составила 54%. При отраслевом подходе централизованное распределение финансов обуславливает приток денег не в территории, а отрасли. Отсюда большие диспропорции территориального развития по принципу «Москва – остальная Россия», и узкая отраслевая специализация территорий.

3) Сельская экономика как совокупность отраслей и видов деятельности, осуществляемых в сельской местности должна обеспечивать и комфортные условия проживания для сельских жителей. Сельская местность всегда отличалась худшими по сравнению с городом условиями проживания, а за годы реформ происходило только его ухудшение. Так в Концепции устойчивого развития сельских территорий отмечено сокращение сети учреждений социальной инфраструктуры, сужение доступа селян к основным социальным услугам – образованию и здравоохранению. За период с 1996 по 2001 год число дошкольных учреждений в сельской местности сократилось с 31,5 тыс. шт. до 22,0 тыс. шт. (на 30,2%), общеобразовательных школ – с 47,2 тыс. шт. до 44,8 тыс. шт. (5,1%), учреждений культурно-досугового типа – с 52,6 тыс. единиц до 48,0 тыс. единиц (8,7%), общедоступных библиотек – с 40,1 тыс. шт. до 38,9 тыс. шт. (3,0%), киноустановок – с 30,0 тыс. до 14,6 тыс. шт. (51,3%), участковых больниц – с 4409 единиц до 3261 единиц (26,0%), доставочных участков почтовой связи – с 85,4 тыс. шт. до 81,6 тыс. шт. (4,4%).

Уровень благоустройства сельского жилищного фонда остается низким: только 40% жилой площади оборудованы водопроводом, 31% - канализацией, 40% - центральным отоплением, 74% - газом, 19% - горячим водоснабжением. На начало 2002 г. на селе не имели телефонной связи 35,6% сельских населенных пунктов. Удельный вес сельских поселений, лишенных связи по дорогам с твердым покрытием с сетью путей сообщения общего пользования, составил 34 процента (Проект ..., 2010).

В этом свете политика руководства Республики Башкортостан в начальные годы реформ представляется более взвешенной. Одновременно с поддержкой коллективных сельхозтоваропроизводителей в республике вкладывались огромные средства в создание и улучшение социальной и инженерной инфраструктуры села, с целью сокращения выбывания трудовых ресурсов из сельской местности. Так, за период с 1990 г. по 2000 г. на селе было построено 7 млн. 97 тыс. квадратных метров жилья, 17 тыс. километров газопроводов, больниц на 1500 коек, поликлиник на 4280 посещений, школ на 71300 ученических мест, детских садов на 14800 мест, клубов на 45800 мест. Кроме того, газифицировано более 2 тыс. населенных пунктов, или 182 тыс. квартир и домов, проложено 11 тыс. километров дорог, заасфальтировано более 2 тыс. километров улиц, телефонизировано около 46 тыс. сельских домов (Рахимов, 2001). После выстраивания «вертикали власти» и соответствующей централизации финансов республика лишилась возможности проводить широкомасштабные мероприятия по поддержке села.

Таким образом, для обеспечения эффективного развития сельских территорий целесообразным является применение комплексного подхода предполагающего развитие не только сельского хозяйства, но и других отраслей сельской экономики, а также прочих аспектов жизнедеятельности села.

Библиографический список

1. Большая Советская Энциклопедия, третье издание, т. 23, с. 208, М., Издательство "Советская энциклопедия", 1976.
2. Киселев С.В. Сельская экономика. М.: Инфра-М, 2007.
3. Состояние социально-трудовой сферы села и предложения по ее регулированию. Ежегодный доклад по результатам мониторинга. 2009 г. Научное изд. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010, вып. 11-й. 260 с.
4. Проект Концепции устойчивого развития сельских территорий: разработан Министерством сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/3571.77.htm>.
5. АПК: тактика и стратегия реформ. Выступление Президента РБ М. Г. Рахимова на расширенном заседании Кабинета Министров РБ 1 февраля 2001 г. // Республика Башкортостан. 2001. 3 февраля.

© Барлыбаев А. А., Рахматуллин И. М., 2012

УДК 331.364

Баймухаметова А. Т.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г.Сибай.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ПОТРЕБНОСТИ РЕГИОНА

В сложившейся к настоящему времени социальной и экономической ситуации в стране все большее значение приобретает дополнительное профессиональное образование (ДПО), позволяющее специалистам повысить квалификацию или пройти профессиональную переподготовку и получить квалификацию, дающую право работать в новой сфере деятельности.

Согласно статье 26 Федерального Закона "Об образовании" N 3266-1 от 10.07.1992 г. дополнительные образовательные программы и дополнительные образовательные услуги реализуются в целях всестороннего удовлетворения образовательных потребностей граждан, общества, государства. В пределах каждого уровня профессионального образования основной функцией дополнительного образования является непрерывное повышение квалификации рабочего, служащего, специалиста в связи с постоянным совершенствованием федеральных государственных образовательных стандартов.

Главными задачами образовательного учреждения повышения квалификации являются:

– удовлетворение потребностей специалистов в получении знаний о новейших достижениях в соответствующих отраслях науки и техники, передовом отечественном и зарубежном опыте;

– организация и проведение повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов предприятий (объединений), организаций и учреждений, государственных служащих, высвобождаемых работников, незанятого населения и безработных специалистов;

– организация и проведение научных исследований, научно-технических и опытно-экспериментальных работ, консультационная деятельность;

– научная экспертиза программ, проектов, рекомендаций, других документов и материалов по профилю его работы.

Вне зависимости от тематики, программы дополнительное профессиональное образование делится на следующие виды:

Повышение квалификации — краткосрочные программы, имеющие своей целью расширение знаний специалиста в одной конкретной области (к ним относятся краткосрочные семинары и различные тренинги);

Профессиональная переподготовка — программы средней продолжительности, направленные на комплексное углубление знаний специалиста в рамках профессии или направления профессиональной деятельности;

Дополнительное образование — программы средней и длительной подготовки, направленные на освоение специалистом новых сфер деятельности. Подобные программы дают возможность смены сферы деятельности.

Повышение квалификации персонала поможет организацию по следующим ключевым направлениям:

– снижение текучесть кадров, поскольку должным образом подготовленные сотрудники получают больше удовлетворения от работы, так как могут полнее себя реализовать, а их усилия получают признание.

– использование новых технологий и производственных систем

– улучшение качество продукции и услуг.

– выявление потенциальных руководителей и управленческого персонала с потенциальными способностями, в связи с чем можно строить долгосрочные планы на будущее в масштабах всей организации.

– способность организации действенно реагировать на меняющиеся обстоятельства.

Преимущества повышения квалификации для сотрудников

– гарантированная занятость, развитие универсальных навыков повышает ценность сотрудника, который может выполнять разную работу в данной организации.

– рабочий потенциал, персонал, занимающийся развитием своих навыков и желающий их улучшить, может брать на себя дополнительные обязанности.

– ослабление стресса, адекватная подготовка, соответствующая рабочим требованиям, ослабляет стресс и повышает способность приспосабливаться к изменениям и работе в сложных условиях.

– мотивация и удовлетворение от работы, повышая свою квалификацию, сотрудники ощущают заботу руководства, что способствует повышению мотивации и удовлетворения от работы.

– собственные перспективы карьерного роста.

Преимущества профессиональной переподготовки являются:

– Отсутствие общеобразовательных предметов — программы профессиональной переподготовки выстроены в соответствии с требованиями Государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования РФ, однако в их структуре максимально представлены циклы специальных дисциплин. Обучение осуществляется на основании установленных квалификационных требований к конкретным профессиям или должностям.

– Возможность выбора формы и продолжительности обучения — формы обучения могут варьироваться для наибольшего удобства и эффективности вашего обучения. Продолжительность зависит от выбранной формы и составляет от 4 до 8 месяцев.

– Государственный диплом — диплом о профессиональной переподготовке удостоверяет право конкретного специалиста на ведение профессиональной деятельности в определенной сфере.

В целях повышения квалификации кадров, работников системы образования и специалистов различных отраслей с учетом потребностей региона в переподготовке кадров по современным направлениям рыночной экономики, состояния рынка труда, а также исходя из необходимости социальной защиты молодежи и стимулирования развития предпринимательской индивидуальной трудовой деятельности в нашем регионе функционируют следующие учебные заведения дополнительного образования.

"Перспектива" Учебный центр ГБОУНПО ПЛ № 24: парикмахер, повар, электрогазосварщик, электромонтажник по освещению и осветительным сетям, основы компьютерной графики, портной, оператор ЭВМ, электромеханик по ремонту и обслуживанию ЭВМ, продавец, кассир торгового зала, штукатур, облицовщик-плиточник, каменщик, слесарь-сантехник, плотник, станочник, стропальщик, исполнитель художественно-оформительских работ, водитель категории «В».

ЧОУ Центр профессионального образования экономики и предпринимательства – (ТЦ «Бикбау», офис 2): 1С:Управление торговлей 8 Практика применения, 1С:Бухгалтерия 8, бухгалтерский и налоговый учет, сметное дело (Гранд-смета), компьютерная графика, инженерная компьютерная графика, ландшафтный дизайн, пользователь ЭВМ.

Автошкола НОУ НПО РОСТО (ДОСААФ) – г.Сибай

«Бизнес и здоровье» Учебный центр - (ТК «Юбилейный»): парикмахер и повышение квалификации, мастер по маникюру и педикюру, косметолог с основами визажа, массажист, визажист-художник по макияжу, наращивание ногтей и ресниц.

Библиографический список

1. П. Шейл. Преимущества повышения квалификации [Электронный ресурс]. // Режим доступа http://www.elitarium.ru/2006/07/18/preimushhestva_povysheniya_kvalifikacii.html.

2. Информационная система «Зауралья» http://zauralye.okis.ru/tovary_i_uslugi.html.

3. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

© Баймухаметова А. Т., 2012

Белобородова И. В., Смолькина М. С.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

АНАЛИЗ МЕТОДОВ РАСЧЕТА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ БАЙМАКСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Сегодня в литературе термин налогового потенциала используется достаточно часто. Многие авторы оперируют данным понятием, однако до сих пор не существует единой его трактовки. Многие исследователи, работающие над данной проблемой, сходятся в том, что налоговый потенциал — это, прежде всего, возможность налогов, используя налогооблагаемые ресурсы, приносить доходы в бюджет. В данном контексте, рассматривают налоговый потенциал через налоговые отношения. Допустимо говорить об общей возможности налогов (сборов), налоговых институтов и инструментов, совокупность которых обеспечивает некоторую условную, достижимую сумму налоговых поступлений в бюджетную систему государства. Под налогооблагаемыми ресурсами здесь понимаются ресурсы, которые согласно налоговому законодательству государства попадают под объект налогообложения и являются основой для исчисления налогооблагаемой базы того или иного налога.

Исследуя проблемы определения налогового потенциала мы пришли к выводу, что оно рассматривается в разрезе трех аспектов: с точки зрения налоговой компетенции разных уровней власти; в зависимости от источников доходов в разные уровни бюджетов; с позиции совокупного потенциала региона (Богачева, 2005).

Важным моментом является структурирование самого налогового потенциала. Это позволяет определить основные сегменты налогового потенциала, что, в свою очередь, дает возможность разработать структурную многоуровневую модель, описывающую процесс формирования налогового потенциала территории.

Исходя из определений налогового потенциала на сегодняшний день существуют несколько подходов к его оценки. Эти подходы можно разделить на несколько групп:

- 1) основанный на оценке фактически собранных налоговых доходов в регионе;
- 2) основанный на оценке суммарного потенциала налогов;
- 3) использующие косвенные макроэкономические показатели.

Проанализируем некоторые из них и просчитаем на примере Баймакского района Республики Башкортостан по данным Межрайонной ИФНС России № 37 по РБ.

На наш взгляд, самый простой способ оценки налогового потенциала региона предложен Горским И. В. Данный метод основан на утверждении о том,

что полному использованию налогового потенциала препятствуют только неплатежи (недоимки) и льготы. Расчет осуществляется по формуле:

$$\text{НПР} = \Phi + З, \quad (1)$$

где НПР – налоговый потенциал региона, ден. ед.;

Φ – фактическое поступление налогов, ден. ед.;

$З$ – прирост задолженности за отчетный период, ден. ед.

По Баймакскому району согласно данных Межрайонной ИФНС России № 37 по РБ за 2011 год фактическое поступление налогов составило 998 млн. руб., прирост задолженности за отчетный период составил 758 млн. руб., таким образом налоговый потенциал региона будет равен:

$$\text{НПР} = 998 \text{ млн. руб.} \times 758 \text{ млн. руб.} = 1756 \text{ млн. руб.} \quad (2)$$

В качестве отрицательного момента при исчислении налогового потенциала региона по данной формуле можно отнести тот факт, что данный метод не учитывает фискальных усилий региональных властей, так как строится на расчёте налогового потенциала «от достигнутого». В связи с этим данный метод в значительной степени подвержен влиянию некоторых искажений отчетности региональными органами власти. В результате объективно появляется заинтересованность в занижении доходов, в том числе необоснованном предоставлении льгот, накоплению долгов, искажению бюджетной отчетности и т.д.

Метод оценки суммарного потенциала налогов, заключается в том, что за налоговый потенциал региона принимается сумма потенциалов каждого из налогов, действующих на данной территории, безотносительно к налоговой компетенции или зачислению в бюджеты. Расчет осуществляется по формуле:

$$\text{НПР} = \sum \text{НБ}_i \times t_i / 100, \% \quad (3)$$

где НПР – налоговый потенциал региона, ден. ед.;

НБ – налоговая база i -го налога, ден. ед.;

t_i – ставка (предельная ставка) i -го налога, %;

i – вид налога.

По данным Межрайонной ИФНС России №37 по РБ за 2011 год налоговая база и налоговая ставка по основным налогам взимаемым на территории Баймакского района и налоговый потенциал указаны в таблице.

Таблица 1 Расчет налогового потенциала Баймакского района по данным Межрайонной ИФНС России №37 по РБ за 2011 год по методу суммарного потенциала налогов

Налог	Налоговая база, млн. руб.	Ставка, %	НПР
Налог на прибыль	323,0	20,0	64,60
НДС	470,5	18,0	84,69
НДФЛ	524,0	13,0	68,12
Налог на имущество	68,9	2,2	1,52
			Всего 218,92

Сложность использования этого метода заключается в определении налоговой базы региона — показателя, рассчитываемого региональными налоговыми органами. Налоговый потенциал характеризуется экономической структурой региона и его обеспеченностью налогооблагаемыми ресурсами, определяе-

мыми налоговыми базами — стоимостными, физическими или иными характеристиками объекта налогообложения. Например, база налога на прибыль предприятий — это денежное выражение налогооблагаемой прибыли, полученной всеми зарегистрированными в регионе предприятиями. Другие примеры налоговых баз — доходы физических лиц (образуют налоговую базу налога на доходы физических лиц), стоимость, добавленная в процессе производства (налог на добавленную стоимость), стоимость налогооблагаемого имущества (налог на имущество) и т.д.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: от состояния налогового потенциала и эффективности его использования государством зависит экономическое и финансовое благополучие не только регионов, но и государства и общества в целом. Налоговый потенциал составляет материальную основу налоговых поступлений, которые являются основой формирования доходной части бюджета государства. Для оценки налогового потенциала используются много методов, из выше исследованных методов наиболее простым и эффективным является метод, основанный на оценке фактически собранных налоговых доходов в регионе, так как этот метод основан на фактическом количестве поступления налогов в регионе и он дает более полную оценку налогового потенциала.

Библиографический список

1. Богачева О.В. Налоговый потенциал и региональные счета // Журнал «Российский налоговый курьер» № 2-3, 2005.

2. Горский И.В. Оценка налогового потенциала субъектов Федерации и разработки распределения фонда финансовой поддержки регионов на 2009 г. М.:ИППП, 2010 г.

3. Официальный сайт Управления Федеральной Налоговой Службой Российской Федерации по Республике Башкортостан <http://www.r02.nalog.ru>.

© Белобородова И.В., Смолькина М.С., 2012

УДК 37.015.62

Барлыбаева Ф. Б.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Село и сельское хозяйство имеют основополагающее значение для обеспечения ресурсами всех отраслей промышленности, продовольственной безопасности, а также для устойчивого экономического роста, ведь именно село в России является источником воспроизводства человеческих ресурсов. В 2009 г. в сельской местности проживало более четверти жителей России (27%). Однако уровень и качество жизни городского и сельского населения существенно различаются. Так, в 2008 г. в России средняя заработная плата по отраслям соста-

вила 17 290,1 рублей, при этом уровень заработной платы в сельском хозяйстве был на 49% ниже общероссийского уровня и находился на отметке 8 474,8 рублей.

Причины дифференциации заключаются в недостаточном совокупном объеме добавленной стоимости, создаваемой в аграрной экономике по сравнению с другими отраслями. Так, в 2008 г. ВВП России в рыночных ценах составил 41668 млрд. руб., из которых 4,1% (1696,3 млрд. руб.) пришлось на сельскохозяйственный сектор. При этом доля экономически активного населения, занятого в сельском хозяйстве, составила 8,5%.

Приведенные показатели свидетельствуют о более низкой производительности труда работников сельского хозяйства, по сравнению с другими отраслями экономики.

Причины «отставания» сельского хозяйства от других секторов экономики по основным показателям можно рассмотреть с позиции концепции человеческого капитала. Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотивации, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияют на рост заработков (доходов) данного человека. Согласно данной концепции, основоположниками которой являются представители чикагской экономической школы Т. Шульц и Г. Беккер, человеческий капитал является краеугольным камнем конкурентоспособности фирм и территорий и, как следствие, экономического роста и благосостояния государства в целом и отдельных секторов экономики. Соответственно, в условиях постиндустриального общества дальнейший экономический рост может быть обеспечен, главным образом, за счет формирования, накопления, приращения и развития человеческого капитала посредством вложения инвестиций в соответствующие сферы. По концепции человеческого капитала, образование и здоровье являются важнейшими объектами для инвестирования.

Сельское хозяйство РФ традиционно характеризуется более низким, по сравнению с другими отраслями, средним уровнем образования работников. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ, представленным в таблице 1, в 2008-2010 г. удельный вес сельскохозяйственных работников, имеющих высшее или среднее профессиональное образование были минимальны (9,1% и 17,6% соответственно), при этом доли работников со средним или основным общим образованием, а также не имеющих общего образования (т.е. являющихся представителями неквалифицированного труда) – самые высокие по отраслям (34,5%, 14,9% и 2,9% соответственно).

Таким образом, низкий уровень образования работников сельского хозяйства, аккумулировавшись, негативно отражается на производительности труда и результатах хозяйственной деятельности, что, в свою очередь, препятствует экономическому росту и накоплению благосостояния государства.

Выше обозначенные данные свидетельствуют о том, что уровень накопленного человеческого капитала в сельскохозяйственной отрасли не отвечает потребностям современного постиндустриального общества. Низкие показатели производительности труда, характерные для сельского хозяйства РФ, оче-

видно, в большой степени, объясняются недостаточным уровнем инвестиций в человеческий капитал работников данной отрасли.

Распределение численности занятых в экономике по уровню образования и видам экономической деятельности в 2008-2010 гг., в процентах

Вид экономической деятельности	Высшее профессиональное образование	Неполное высшее профессиональное образование	Среднее профессиональное образование	Неполное профессиональное образование	Среднее (полное) общее образование	Основное общее образование	Не имеют основного общего
С/хозяйство, охота и л/хозяйство	9,1	0,5	17,6	20,5	34,5	14,9	2,9
Рыболовство, рыбоводство	9,8	1,1	26,9	26,1	23,6	10	2,7
Добыча полезных ископаемых	21,6	1,7	26,6	26,1	19,3	4,2	0,5
Обрабатывающие производства	21,7	1,1	25,2	25,8	22,2	3,7	0,3
Производство э/энергии, газа и воды	23,6	1,2	28,3	22,9	20,2	3,6	0,2
Строительство	19,9	1,9	21,1	29,2	23	4,7	0,2
Оптовая и розничная торговля	21	3,1	28,5	19,9	23,9	3,4	0,2
Гостиницы и рестораны	14,8	1,9	24,9	33,3	21,4	3,4	0,3
Транспорт и связь	17,9	1,3	26,5	26,6	24,1	3,4	0,2
Фин. деятельность	64,3	2,7	22,2	5,4	5,3	0,1	0
Операции с недвижимостью	47,7	1,2	21,7	12,3	13,6	3,2	0,3
Гос. управление	47,1	2,4	23,8	10,9	14,1	1,6	0,1
Образование	50,2	1,6	27	7,9	10,5	2,4	0,4
Здравоохранение	30,9	0,6	46	7,7	11,8	2,7	0,3
Предоставление комм. и соц. услуг	27,1	1,5	28,5	19,9	19,3	3,5	0,2
По всем видам эк. деятельности	27,9	1,6	26,5	19,3	20,1	4,1	0,5

В качестве инвесторов в человеческий капитал могут выступать: семья, государство, компания-работодатель и непосредственно индивид или домашнее хозяйство. Однако, учитывая низкий уровень жизни населения сельской местности, задача обеспечения потребностей сельскохозяйственного сектора высококвалифицированными кадрами на сегодняшний день может быть решена преимущественно за счет инвестиций государства и коммерческих предприятий сельскохозяйственной отрасли. На наш взгляд, государству необходимо решить задачу по приведению в соответствие спроса и предложения квалифицированных специалистов в сельском хозяйстве посредством внедрения таких мер, как:

- системная профориентационная работа среди учащихся сельских школ, деятельность по поднятию имиджа профессий аграрной экономики;
- общее повышение уровня подготовки выпускников учебных заведений сельскохозяйственного профиля;
- развитие контрактной целевой подготовки кадров для АПК по заявкам сельскохозяйственных предприятий;

- решение социальных проблем села, создание условий для привлечения и закрепления специалистов в сельской местности
- развитие социальной инфраструктуры села- качественное образование, медицинская помощь, социальное обеспечение и др.

Вышеназванные меры в той или иной степени реализуются в большинстве регионов РФ, однако проблема несоответствия человеческого капитала работников сельского хозяйства требованиям постиндустриальной экономики, которая накапливалась уже в течение 20 лет, требует более пристального внимания. Необходим системный подход, заключающийся в одновременной реализации целого комплекса мер, направленных на развитие человеческого потенциала работников сельского хозяйства посредством государственных и частных инвестиций. Повышение качества рабочей силы в сельском хозяйстве, увеличение ее мобильности и гибкости являются ключевым фактором устойчивого экономического роста в аграрной сфере и, соответственно, в промышленности, повышения качества жизни сельского населения и выхода из затянувшегося кризиса.

© Барлыбаева Ф. Б., 2012

УДК 657.1

Биккужина Ю. А., Тимербулатова А. И.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

РАЗЛИЧИЯ И СХОДСТВА МЕЖДУ МСФО 2 «ЗАПАСЫ» И ПБУ 5/01 «УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ»

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это требования к оформлению бухгалтерских документов, включающие единые для большинства стран международные нормы и правила. Стандарты МСФО разрабатывает и утверждает Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО).

Разработка проблем МСФО началась в 1960-е годы. Выступая на Генеральной Ассамблее ООН в начале 1960-х годов, президент США Джон Кеннеди обратил внимание мирового сообщества на развитие глобальных экономических отношений. Для нормального функционирования новых отношений необходим «универсальный язык общения бизнесменов». В качестве такого языка он назвал бухгалтерский учет и финансовую отчетность, доступную и понятную всем заинтересованным лицам. На сегодняшний день уже образовалась глобальная система бухгалтерского учета на базе МСФО. (Н.А. Товма Развитие МСФО [URL: <http://www.rusnauka.com>]).

В России в 1998 году Правительство утвердило "Программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО". Согласно которой целью реформирования учета было признано его приведение в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

В 2004 году была утверждена "Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу". Согласно этой концепции к 2010 году в России в обязательном порядке финансовую отчетность в формате МСФО будут составлять все банки, страховые организации, компании, чьи акции котируются на рынке ценных бумагах и т.д. Остальные же организации будут работать по российским ПБУ, которые подлежат максимальному сближению со стандартами МСФО. Для малого бизнеса с учетом международного опыта будет разработана упрощенная система учета и отчетности.

В России МСФО утвержден совместным приказом Минфина, ЦБ РФ и ФСФР от 25.11.2011 № 160н "О введении в действие МСФО и разъяснений к МСФО на территории РФ". МСФО и Разъяснения МСФО вступили в силу на территории Российской Федерации со дня их официального опубликования в журнале "Бухгалтерский учет".

На территории РФ признаны 37 МСФО и 26 Разъяснений МСФО.

Со вступлением 16 декабря 2011 года России в ВТО начинают действовать международные нормы и правила, к которым, в частности, относятся Международные стандарты финансовой отчетности.

Во всех странах, входящих во Всемирную Торговую Организацию, финансовые расчеты производятся на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В связи с этим, любой торговый спор с иностранным производителем предполагает наличие у российской стороны как специалистов, владеющих МСФО, так и финансовой документации, составленной на основе МСФО. Это требует не только корректировки правил финансовой отчетности в России, но и подготовки и переподготовки огромного числа специалистов. (М. Ю. Медведков Преимущества вступления России в ВТО, URL: <http://www.rgwto.com/wto>).

Переход на международные стандарты финансовой отчетности требуют больших денежных затрат и квалифицированных работников.

Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) принимаются Министерством финансов РФ и Центральным банком РФ. Соблюдение требований и методологических рекомендаций, изложенных в ПБУ, является обязательным при составлении бухгалтерской отчетности и ведении регистров бухгалтерского учета в Российской Федерации. Есть 24 ПБУ по данным на 2012 год.

Российские ПБУ разрабатываются на основании Федерального Закона «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 №129-ФЗ. Российские ПБУ направлены на соблюдение требований законодательства, а международные стандарты на правдивое отображение хозяйственной деятельности субъекта.

Ниже приведена таблица, в которой раскрываются различия между ПБУ 5/01 и МСФО 2 по ведению учета материально-производственных запасов.

Таким образом, сравнение учета МСФО 2 и ПБУ 5/01 является актуальным, когда речь идет о переходе бухгалтерской отчетности из ПБУ в МСФО. Главная цель стандартов МСФО сделать отчетность, которая показывает настоящее экономическое положение предприятия, а именно отразить все активы и пассивы по рыночной стоимости. Отобразить сущность всех операций и сделать отчетность полной, которая раскроет все возможные риски, обязательства и прочую информацию. Эта информация нужна для организаций и финансовых институтов. Однако российская бухгалтерская отчетность больше преследует

денежную цель и отображает операции исходя из единства экономической и правовой формы, которыми пользуются органы государственного управления и статистики. Эти исходно различные цели и объясняют основные различия МСФО и ПБУ.

Таблица 1 Сравнительная характеристика
по учету материально-производственных запасов

	ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»	МСФО 2 «Запасы»
В качестве МПЗ принимаются:	Активы: используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг); предназначенные для перепродажи; используемые для управленческих нужд организации. Готовая продукция является частью МПЗ, предназначенных для продажи. Товары являются частью МПЗ, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи.	2 Настоящий стандарт МСФО (IAS) 2 применяется в отношении всех запасов, за исключением следующих: 1) незавершенное производство, возникающее по договорам на строительство, включая непосредственно связанные с ними договора на предоставление услуг; 2) финансовые инструменты; 3) биологические активы, относящиеся к сельскохозяйственной деятельности, и сельскохозяйственная продукция в момент ее сбора.
Оценка МПЗ	Материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. Это сумма затрат, которую выплачивает при приобретении организация, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов.	В соответствии с МСФО 2 «Запасы» МПЗ должны оцениваться по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой цене реализации (то есть за вычетом расходов на продажу). Такой подход не предусмотрен в ПБУ 5/01.
Раскрытие информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности	В бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию с учетом существенности как минимум, следующая информация: о способах оценки МПЗ по их группам (видам); о последствиях способов оценки МПЗ; о стоимости МПЗ, переданных в залог; о величине движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей.	Финансовая отчетность должна раскрывать: 1) принципы учетной политики, принятые для измерения запасов, включая используемый способ расчета себестоимости; 2) общая балансовая стоимость запасов и балансовая стоимость запасов по видам, используемым данным предприятием; 3) балансовая стоимость запасов, учитываемых по справедливой стоимости за вычетом затрат на их продажу; 4) величина запасов, признанная в качестве расходов в течение отчетного периода; 5) сумма любой уценки запасов, признанная в качестве расходов в отчетном периоде в соответствии с пунктом 34; 6) сумма любой реверсивной записи в отношении уценки, которая была признана как уменьшение величины запасов, отраженных в составе расходов, в отчетном периоде в соответствии с пунктом 34; 7) обстоятельства или события, которые привели к реверсированию уценки запасов в соответствии с пунктом 34; 8) балансовая стоимость запасов, заложенных в качестве обеспечения исполнения обязательств.

Изучив ПБУ 5/01 и МСФО 2 можно сделать вывод, что они разные по содержанию. В МСФО 2 более подробно раскрываются принципы ведения учета МПЗ, чем в ПБУ 5/01.

В результате применения МСФО хозяйствующий субъект становится более конкурентоспособным и привлекательным для инвесторов. Наличие у организации, подготовленной в соответствии с МСФО отчетности, является важным положительным фактором для международных финансовых организаций и результативным для самой организации.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 129-ФЗ. // СПС «Консультант Плюс».
2. Положения по бухгалтерскому учету. М.: Омега-Л, 2011.
3. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. Международные стандарты финансовой отчетности – изд. 2-е. М.: Омега-Л, 2011.
4. Сотникова Л.В. Принципы ведения бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 2005 №10. С.14.
5. Суворов А.В. Российские ПБУ и МСФО: различия в принципах бухгалтерского учета// Аудитор. 2007, №2. С. 44.
6. Товма Н.А. Развитие МСФО [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rusnauka.com>.

© Биккужина Ю. А., Тимербулатова А. И., 2012

УДК 657.1

Биккужина Ю. А., Тимербулатова А. И.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

МСФО КАК «УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЯЗЫК ОБЩЕНИЯ»

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это требования к оформлению бухгалтерских документов, включающие единые для большинства стран международные нормы и правила. Стандарты МСФО разрабатывает и утверждает Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО).

Разработка проблем МСФО началась в 1960-е годы. В начале 1960-х годов, выступая на Генеральной Ассамблее ООН, президент США Джон Кеннеди обратил внимание мирового сообщества на развитие глобальных экономических отношений. В качестве «универсального языка общения бизнесменов» он назвал бухгалтерский учет и финансовую отчетность, доступную и понятную всем заинтересованным лицам. На сегодняшний день уже образовалась глобальная система бухгалтерского учета на базе МСФО.

В России в 1998 году Правительство утвердило "Программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО", согласно которой целью реформирования учета было признано его приведение в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. В 2004 году была утверждена "Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесроч-

ную перспективу". Согласно этой концепции к 2010 году в России в обязательном порядке финансовую отчетность в формате МСФО будут составлять все банки, страховые организации, компании, чьи акции котируются на рынке ценных бумагах и т.д. Остальные же организации будут работать по российским ПБУ, которые подлежат максимальному сближению со стандартами МСФО. Для малого бизнеса с учетом международного опыта будет разработана упрощенная система учета и отчетности.

В России МСФО утверждены совместным приказом Минфина, ЦБ РФ и ФСФР от 25.11.2011 № 160н "О введении в действие МСФО и разъяснений к МСФО на территории РФ". На территории РФ признаны 37 МСФО и 26 Разъяснений МСФО.

Со вступлением 16 декабря 2011 года России в ВТО начинают действовать международные нормы и правила, к которым, в частности, относятся Международные стандарты финансовой отчетности. Во всех странах, входящих во Всемирную Торговую Организацию, финансовые расчеты производятся на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В связи с этим, любой торговый спор с иностранным производителем предполагает наличие у российской стороны как специалистов, владеющих МСФО, так и финансовой документации, составленной на основе МСФО. Это требует не только корректировки правил финансовой отчетности в России, но и подготовки и переподготовки огромного числа специалистов.

В 2011 году лишь 36% крупных российских компаний осуществляли учет по международным стандартам, так как переход на международные стандарты финансовой отчетности требуют больших денежных затрат и квалифицированных работников.

Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) принимаются Министерством финансов РФ и Центральным банком РФ. Соблюдение требований и методологических рекомендаций, изложенных в ПБУ, является обязательным при составлении бухгалтерской отчетности и ведении регистров бухгалтерского учета в Российской Федерации. В настоящее время действуют 24 ПБУ.

ПБУ разрабатываются на основании Федерального Закона «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 №129-ФЗ. ПБУ направлены на соблюдение требований законодательства, а международные стандарты на правдивое отображение хозяйственной деятельности субъекта.

Российская бухгалтерская отчетность больше преследует денежную цель и отображает операции исходя из единства экономической и правовой формы, которыми пользуются органы государственного управления и статистики. МСФО позволит сделать бухгалтерскую финансовую отчетность более «прозрачной», полной, отобразит сущность всех операций, раскроет все возможные риски, обязательства.

Таким образом, в настоящее время необходимо большое внимание уделять рассмотрению и изучению нормативно-правовых документов, в частности, официальных текстов МСФО, которые представлены на официальном сайте Министерства финансов Российской Федерации. Также в связи с применением МСФО и введением новых понятий, статей следует изучить Федеральный закон от 06.12.11 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (вступит в силу с 01.01.2013 г.). Учитывая то, что в большей части, наша страна – аграрная, спе-

циалистам в области АПК следует уделить внимание МСФО (IAS) 41 "Сельское хозяйство". В целом, при применении МСФО необходимо учитывать непосредственно Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности», который позволит планомерно перейти к использованию МСФО. Вышеуказанные и возможно другие моменты будут способствовать переходу составления бухгалтерской отчетности согласно МСФО.

В результате применения МСФО экономический субъект становится более конкурентоспособным и привлекательным для инвесторов. Наличие у организации, подготовленной в соответствии с МСФО отчетности, является важным положительным фактором для международных финансовых организаций и результативным для самой организации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.11 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. Международные стандарты финансовой отчетности, изд. 2-е. Москва: Омега-Л, 2011.
3. Сотникова Л.В. Принципы ведения бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 2005 №10. С.14. (Профессиональный журнал для профессионального бухгалтера).
4. Суворов А.В. Российские ПБУ и МСФО: различия в принципах бухгалтерского учета// Аудитор. 2007 №2. С. 44.

© Биккужина Ю. А., Тимербулатова А. И., 2012

УДК 658.5

Васяйчева В. А., Сахабиева Г. А.
АМОУ ВПО Самарская академия
государственного и муниципального управления, г. Самара

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КАДРОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Эффективное функционирование современных предприятий играет решающую роль в их стабильности и конкурентоспособности.

Поэтому к основным целям развития любого предприятия относятся: сокращение издержек на производство, максимизация использования внутренних ресурсов за счет рационализации их потребления, повышение финансовой устойчивости, рост производительности труда и конкурентоспособности продукции (работ, услуг). Для реализации этих целей необходима четко определенная стратегия, проведение соответствующей экономической политики, учитывающей сложившиеся в стране новые формы взаимоотношений хозяйствующих субъектов в отрасли и изменение условий функционирования предприятий, а также научно обоснованное принятие управленческих решений.

Существующий в России механизм управления предприятиями недостаточно эффективен, что наряду с нестабильными условиями их экономической деятельности влечет неоптимальное использование имеющегося производст-

венного потенциала, недостаточный объем капиталовложений в развитие и модернизацию производства, во внедрение новых технологий, позволяющих реформировать производство и расширить его масштабы, а также тормозит активизацию использования имеющихся непроизводственных факторов, способствующих достижению поставленных целей.

Приоритетным направлением, позволяющим стабилизировать рост эффективности и повышение качества производства, является развитие механизма управления предприятиями, ориентированного на оптимизацию использования имеющегося научно-технического производственного потенциала.

В общей структуре модели развития механизма управления особое место отводится процессу совершенствования кадровой политики, обеспечивающей рост уровня профессионализма персонала, активизацию его инновационной деятельности и, как следствие, повышение эффективности производства (Васильчева, 2012).

Основной промышленно-производственный персонал играет ключевую роль в развитии и обеспечении высокотехнологичного производства современных предприятий. Конкурентоспособность предприятия, невозможна без соответствующего кадрового обеспечения. В связи с этим в последнее время к управлению качеством рабочей силы предъявляются особые требования.

Учитывая высокую ответственность, необходимость творческого подхода в работе, способность к самостоятельному принятию решений, и обязательную для этого высокую квалификацию сотрудников, на предприятиях организуется систематическая работа с персоналом. Под последним понимается не только работа с уже имеющимися кадрами, но и тщательное планирование дальнейшего приема на работу новых специалистов.

Авторами настоящей статьи предлагается использовать современные методы экономико-математического моделирования при принятии управленческих решений в кадровом менеджменте. В частности, метод иерархии приоритетов Т. Саати (Саати, 1991), позволяющий разрешить сложные кадровые ситуации, когда объект необходимо оценить одновременно по нескольким критериям, а также когда данные критерии носят неявный характер и не могут быть измерены с помощью стандартных статистических процедур.

Сущность метода Т. Саати заключается в осуществлении попарных сравнений основных параметров, характеризующих изучаемый объект. В условиях многокритериальности он позволяет принять оптимальное решение при минимальных затратах времени.

Рассмотрим, например, процесс принятия решения в случае оценки нескольких кандидатов на выдвижение на должность заместителя генерального директора ООО «Самаранефтехнология». По результатам работы в организации кадровым отделом были отобраны три кандидатуры:

1. Иванов А.А. – 45 лет, не имеет стажа работы в организации.
2. Петрова В.И. – 47 лет, общий стаж работы в организации 5 лет.
3. Сидоров О.Л. – 39 лет, общий стаж работы в организации 3 года.

Используя метод Т. Саати, оценим каждого кандидата и выберем наилучшего.

Экспертно были определены основные критерии оценки:

1. Профессионализм (1).
2. Компетентность (2).
3. Уровень инновационной активности (3).
4. Ответственность (4).
5. Трудовой абсентеизм(5).

Матрица сравнений критериев выглядит следующим образом (табл. 1):

Таблица 1 Матрица сравнений критериев отбора кандидатов

	1	2	3	4	5
1	1,00	0,50	0,90	1,10	0,80
2	2,00	1,00	1,80	2,20	1,60
3	1,10	0,60	1,00	1,21	0,90
4	0,90	0,50	0,81	1,00	0,72
5	1,30	0,70	1,20	1,40	1,00

Обработка мнений экспертов дает следующие результаты (табл. 2):

Таблица 2 Нормализованные веса критериев

	1	2	3	4	5
Вес критерия	0,16	0,30	0,17	0,15	0,19

Составляя матрицы сравнений кандидатов по каждому из критериев (табл. 3, 4, 5, 6, 7), получаем нормализованные веса кандидатов (табл. 8):

Таблица 3 Матрица сравнений кандидатов по критерию № 1

	Иванов А.А.	Петрова В.И.	Сидоров О.Л.
Иванов А.А.	1	0,90	1,50
Петрова В.И.	1,10	1	1,50
Сидоров О.Л.	0,70	1,20	1

Таблица 4 Матрица сравнений кандидатов по критерию №2

	Иванов А.А.	Петрова В.И.	Сидоров О.Л.
Иванов А.А.	1	0,80	0,90
Петрова В.И.	1,30	1	1,20
Сидоров О.Л.	1,10	1,01	1

Таблица 5 Матрица сравнений кандидатов по критерию №3

	Иванов А.А.	Петрова В.И.	Сидоров О.Л.
Иванов А.А.	1	1,25	1,05
Петрова В.И.	0,80	1	0,85
Сидоров О.Л.	0,90	1,20	1

Таблица 6 Матрица сравнений кандидатов по критерию №4

	Иванов А.А.	Петрова В.И.	Сидоров О.Л.
Иванов А.А.	1	0,90	0,90
Петрова В.И.	1,10	1	0,99
Сидоров О.Л.	1,10	1,50	1

Таблица 7 Матрица сравнений кандидатов по критерию №5

	Иванов А.А.	Петрова В.И.	Сидоров О.Л.
Иванов А.А.	1	1,15	0,80
Петрова В.И.	0,90	1	0,72
Сидоров О.Л.	1,30	1,40	1

Таблица 8 Нормализованные веса кандидатов

	1	2	3	4	5
Иванов А.А.	0,34	0,29	0,38	0,30	0,35
Петрова В.И.	0,36	0,38	0,29	0,33	0,29
Сидоров О.Л.	0,29	0,33	0,33	0,37	0,37

Рассчитав на основании полученных расчетов глобальные нормализованные веса имеющихся кандидатов, можно ранжировать их следующим образом:

1. Иванов А.А. (глобальный нормализованный вес 31%).
2. Сидоров О.Л. (глобальный нормализованный вес 34%).
3. Петрова В.И. (глобальный нормализованный вес 35%).

Таким образом, наиболее подходящим кандидатом на замещение вакантной должности заместителя генерального директора ООО «Самаранефтетехнология» является Петрова В.И.

Приведенный метод экономико-математического анализа основан на использовании матричного исчисления, может быть легко реализован в среде MS Excel и применим для обоснования принятия управленческих решений в задачах, связанных с оценкой проектов по нескольким критериям, часто количественно неизмеримым.

В заключение отметим, что при ограниченности вложений в развитие предприятия, методы, позволяющие более эффективно использовать внутренние резервы и сократить непредвиденные расходы, связанные с ошибочными управленческими решениями, становятся наиболее значимыми и необходимость их применения в современной экономической ситуации очевидна.

Кадровый менеджмент – один из таких внутренних резервов. От квалификации персонала, его правильного подбора зависит успешное решение многих поставленных задач, а, следовательно, и эффективность функционирования предприятия в целом. Поэтому разработка и внедрение инновационных технологий в кадровый менеджмент является актуальной и своевременной задачей.

Библиографический список

1. Васяйчева В.А., Сахабиева Г.А., Сахабиев В.А. Развитие механизма управления предприятиями топливно-энергетического комплекса на основе совершенствования кадровой политики: монография. Самара: Изд-во «Самарский муниципальный институт управления», 2012. 140 с.

2. Саати Т., Кернс К.. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Перевод с английского Р. Г. Вачнадзе, под редакцией И. А. Ушакова. М.: Издательство «Радио и связь», 1991.

© Васяйчева В. А., Сахабиева Г. А., 2012

Васин С. М., Привалова И. Н.
Пензенский государственный университет им. В. Г. Белинского
440026, Россия, г. Пенза, ул. Лермонтова, 37

УПРАВЛЕНИЕ ВЫСШИМ УЧЕБНЫМ ЗАВЕДЕНИЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Введение. Приоритетность сферы образования в развитии российского государства провозглашена Президентом и подтверждена Государственным советом и Правительством России. Концептуальные документы (закон РФ от 10.07.1992 г. № 3266-1 «Об Образовании» (ред. от 03.12.2011), № 125-ФЗ "О высшем и послевузовском профессиональном образовании" от 22.08.1996 (ред. от 03.12.2011 г.), Постановление Правительства РФ от 07.02.2011 N 61 "О Федеральной целевой программе развития образования на 2011 - 2015 годы") позволяют говорить о наметившейся тенденции системного развития российского образования.

На сегодняшний момент в России существует единая система высшего образования, включающая в себя мощное ядро государственных вузов и динамичный слой вузов негосударственных [6, с. 66].

Исследование организационно-правовых характеристик государственных и негосударственных вузов. Основной причиной появления и интенсивного развития негосударственных вузов стала востребованность высшего образования на рынке образовательных услуг в начале 1990-х годов.

В законодательных (и нормативных) документах понятия государственный/негосударственный служат для определения статуса вуза по следующим критериям:

- а) организационно-правовая форма (определяется по составу учредителей),
- б) источники финансирования,
- в) наличие государственной аккредитации.

Согласно Федеральному закону "О высшем и послевузовском профессиональном образовании" (ст. 10) государственными имеют право называться вузы, учредителями которых являются Правительство РФ или органы исполнительной власти (администрации, правительства) субъектов Федерации. Негосударственные вузы определяются как образовательные учреждения, созданные в организационно-правовых формах, предусмотренных гражданским законодательством РФ для некоммерческих организаций, которые (вузы) управляются частными лицами, коммерческими или общественными организациями. В соответствии с этими определениями, вузы, в числе учредителей которых отсутствует Правительство РФ или органы исполнительной власти субъектов Федерации будет неправомерно называть государственными, даже если в составе их учредителей находятся только государственные организации. Последние, таким образом, должны будут иметь статус негосударственных по своей организационно-правовой форме.

В соответствии с тем же законодательством, государственные вузы получают финансирование из средств федерального бюджета или бюджетов учредивших их субъектов Федерации. Негосударственные вузы финансируются, главным образом, из бюджета учредивших их организаций. Не следует, однако, считать, что здесь работает и обратная зависимость. Негосударственный вуз, учрежденный государственными организациями (упомянутый выше случай), и получающий от них финансирование, получает фактически государственные деньги, но тем не менее не считается государственным. Из этого следует, что источники финансирования играют второстепенную роль при определении статуса вуза. Это звучит парадоксально. В законодательстве при определении статуса вуза главное значение имеет его организационно-правовая форма, тогда как в общественном дискурсе понятия государственный и негосударственный прежде всего связываются с формой собственности.

Три вышеперечисленных значения понятий государственный / негосударственный, употребляющиеся в законодательных и нормативных документах в связи со статусом вуза, в соответствии с практической логикой являются различными, а в некоторых случаях и взаимоисключающими. Отсутствие ясности в терминологии по вопросу определения статуса вузов по отношению к государству не может не привести к мысли об отсутствии ясности в обращении с проблемами так называемого негосударственного сектора образования.

Руководители высших учебных заведений (это относится, прежде всего, к негосударственным вузам в том смысле, в котором принято понимать это слово, не вдаваясь в законодательные детали) воспринимают понятия государственный/негосударственный прежде всего в связи с названием вузов – в качестве ярлыков, наделяющих вуз определенной идентичностью. Здесь проблематизируются следующие моменты:

- а) негосударственный как не подотчетный государственным требованиям – или антигосударственный;
- б) негосударственный как частный или общественный;
- в) государственный как финансируемый из государственного бюджета.

Представители негосударственных вузов не одобряют навязываемую им со стороны государства идентичность. Слово «негосударственный», соотносится с не легитимной деятельностью. Взамен «негосударственного» предлагается называться «частным» или «общественным» вузом. Однако по словам председателя Ассоциации негосударственных вузов России, Владимира Зернова, негосударственные еще не значит частные, поскольку негосударственное образовательное учреждение могут учредить два государственных вуза, предприятия, акционерных общества.

Приемлемость классификации вузов на государственные или негосударственные по такому критерию как источники финансирования ставится под сомнение. Поскольку вузы, как негосударственные, так и государственные, как правило, имеют различные источники финансирования, у их представителей возникает желание определять статус вуза на основании преобладающего по объему источника финансирования. И тем самым восстановить справедливость в отношении: форма собственности - качество образования.

М.А. Каплюк справедливо утверждает, что «к недостаткам существующей дифференциации вузов можно отнести то, что критерии их типизации остаются довольно расплывчатыми и не раскрывают сущность каждого вида» [8].

На наш взгляд, основным возможным критерием деления высших учебных заведений на государственные/негосударственные (частные) может быть его организационно-правовая форма.

Специфика управления государственными вузами в России. Основным законом, регулирующим (устанавливающим) структуру высших учебных заведений, является Федеральный закон "О высшем и послевузовском профессиональном образовании". Законом вузам предоставлена широкая автономия, а именно: самостоятельность в подборе и расстановке кадров, осуществлении учебной, научной, финансово-хозяйственной и иной деятельности в соответствии с уставом вуза. В статье 8 этого закона говорится, что "высшие учебные заведения самостоятельны в формировании своей структуры за исключением филиалов".

Большая часть университетов в настоящее время использует закрытую модель управления, основанную на линейно-функциональной организационной структуре управления, и только незначительное число вузов (чаще всего негосударственных) проходит стадию формирования и реализации открытой модели, более гибко реагирующей на условия внешней среды. Происходящие в настоящее время изменения в условиях функционирования вузов делают эту структуру наиболее адекватной данному этапу развития экономики и общества.

Полномочия и вопросы вузовской деятельности определяются уставом государственного и муниципального высшего учебного заведения или положениями, принятыми ученым советом вуза. В целом, исторически сложившаяся в вузах организационная система сформирована на основе модели вуза как учреждения, полностью управляемого и поддерживаемого государством и развивающаяся на основе его долгосрочных заказов в условиях его относительной стабильности. Соответственно, в систему организации и управления вузов не были заложены механизмы ускоренной адаптации к изменяющимся социально-экономическим условиям. В.М. Филиппов в «Управлении высшей школой: опыт, тенденции, перспективы» указывает: «Сегодня практически все государственные вузы мира сочетают в себе элементы государственного учреждения и саморазвивающегося субъекта рыночной экономики, вынужденного реализовывать свою деятельность в условиях конкуренции на различных рынках образовательных услуг – трудовых ресурсов, инноваций, инвестиций, использования земли, имущества и т.д.»

А.А. Ключев выделяет ряд болевых точек системы управления государственным вузом:

1. Расхождение юридического и фактического статусов органов системы управления вузом.

Если либеральный Закон «Об образовании» определил систему управления в образовательных учреждениях, как формируемую на принципах единоначалия и самоуправления, то более поздний Закон «О высшем и послевузовском образовании» существенно ревизовал концепцию организации управления в ву-

зах в сторону снижения значимости ученого совета: с уровня органа самоуправления до уровня коллегиального органа.

2. Неадекватный фактический статус ученого совета

Наряду с невнятной действующего законодательства в определении ученого совета то ли как органа самоуправления, то ли как коллегиального органа, существует целый ряд проблем с заявленным характером представительности данного органа.

3. Размытое распределение полномочий

Сложным и крайне запутанным является один из ключевых вопросов организации управления — вопрос распределения компетенций и ответственности между органами управления. Очевидно, что именно этот перечень полномочий и является объектом разграничения между советом образовательного учреждения и руководителем образовательного учреждения. Однако существующая правовая база не содержит каких-либо норм, наполняющих конкретным содержанием понятия «общее руководство» и «непосредственное управление», и Типовое положение о вузе в пункте 56 передает решение о распределении полномочий ученого совета и ректора на уровень устава высшего учебного заведения.

4. Некомпенсированные риски выборности руководящих органов вуза

5. Организационная культура вузов, конфликтующая со стратегическими ориентирами высшей школы

Правительство в своих программных документах по модернизации и реформированию высшей школы неоднократно заявляло о переходе к новому принципу оценки деятельности вуза и его менеджмента по достигнутым результатам.

Вместе с тем, исследования организационной культуры вузов показывают, что преобладающими являются как раз не «результатные» типы организационной культуры: клановая и бюрократическая.

Рыночный тип организационной культуры, наиболее полно поддерживающий ориентацию организации на достижение поставленных целей по максимально эффективному сценарию, развит достаточно слабо даже в известных своей предпринимательской и инновационной активностью университетах [9, с. 53].

Согласно мнению автора концепции бюрократии М. Вебера основными бюрократическими характеристиками, на которые указывает Н.П. Макаркин в исследовании университетского управления, являются: "наличие четкого разделения труда, которое объективно должно приводить к появлению специалистов очень высокой квалификации; выполнение должностных обязанностей официальными лидерами на основе полной формальной обезличенности действий; строгое осуществление найма на работу в соответствии с техническими квалификационными требованиями при правовой и административной защищенности персонала от субъективных увольнений; наличие доскональной системы формальных правил и стандартов, обеспечивающих единообразие выполнения работниками своих служебных обязанностей и скоординированность различных задач управления; иерархичность уровней управления, при которой каждый нижестоящий уровень контролируется вышестоящим и подчиняющимся ему".

Суммируя, исследования, приведенные выше, отметим, что существующая структура управления в государственных вузах, сложившаяся за годы административно-командного стиля управления и не претерпевшая практически никаких изменений, сегодня не позволяет вузам эффективно реагировать на изменения внешней среды и адаптироваться к новым экономическим условиям. Вузу, как образовательному учреждению, более свойственны организационно-распорядительные методы и иерархическая вертикальная структура управления: ректор – проректор – декан – заведующий кафедрой – преподаватель – студент.

Новые условия, в которых приходится действовать государственным вузам, требуют основательного пересмотра традиционных схем управления.

Специфика управления негосударственными вузами России. Сегодня в России функционирует 660 государственных вузов и 474 негосударственных. Если говорить о статусах (академии, институты, университеты), статистика следующая: из 660 государственных – 370 университетов; 191 академия; остальные институты. Из негосударственных – 3 университета, 30 академий, остальные институты. Из 7 513 000 студентов России примерно 6 214 000 – студенты государственных вузов, а остальные 1 298 000 – студенты негосударственных. Соотношение: 83/17% [11, с.3].

Первые негосударственные вузы, появившиеся в начале 1990-х годов, возникли как адекватное отражение изменяющихся социально-экономических условий в стране. С одной стороны, их возникновение - реакция на потребность рынка в специалистах экономических, юридических, гуманитарных профессий. С другой - они порождены политикой, разрушившей монополию государства в системе высшего образования. На протяжении многих десятилетий вузовская система СССР и затем России характеризовалась преобладанием специальностей отраслевого инженерного профиля. По сравнению с другими развитыми странами, в вузах была низка доля студентов, обучавшихся по экономическим специальностям - 8% (США - 24%, Япония - 10%) и большинству специальностей гуманитарного профиля. Не случайно большинство возникших негосударственных вузов - это вузы гуманитарного и экономического профиля [4, с. 36].

Изначально негосударственные вузы осваивали ниши, не занятые государственными, проявляя при этом высокую инновационную активность. Сегодня эти ниши освоены. При этом и государственная система переориентировалась на подготовку экономистов, юристов, психологов, политологов, социологов, лингвистов и других востребованных специалистов.

Председатель Совета Ассоциации негосударственных вузов России В.А. Зернов предлагает следующие организационно-правовые формы негосударственных вузов:

- автономная некоммерческая организация;
- негосударственное образовательное учреждение;
- высшее учебное заведение в форме частного предприятия.

Последняя форма в системе негосударственных вузов России не нашла широкого распространения, потому что уровень качества ее деятельности не отвечает стандартам качества высшего образования и должен регулироваться

государственными органами управления высшим образованием. Надо заметить, что под частной деятельностью вуза в мировой образовательной практике, как правило, скрыта некоммерческая цель деятельности вуза в той или иной форме, стимулируемая государством.

Особенности управления негосударственным учреждением рассмотрим на примере Современной гуманитарной академии (СГУ), организационная структура которого является корпоративной, объединяющей холдинг-центр и его филиалы (центры).

Можно выделить основные особенности структуры СГУ: Совет менеджеров, НИИ Психологии Обучения. Сеть учебных центров СГУ, которая охватывает не только территорию России и СНГ, но и дальше зарубежье.

СГУ прошел процедуру аккредитации в Национальном центре по академическому признанию Великобритании.

Акцент в управлении СГУ сделан на развитие нетрадиционных форм обучения, в том числе в ближнем и дальнем зарубежье. Данная тенденция в управлении характерна для развитых негосударственных вузов [5, с.3].

Классическая бизнес-школа – одна из первых бизнес-школ, созданная при участии российских и международных компаний. Особенностью структуры является экспертный совет, состоящий из топ-менеджеров компаний-партнеров Школы и координирующий программу и процесс подготовки менеджеров для реального бизнеса. В организации процесса обучения используются интерактивно-дистанционные формы, в том числе для образования инвалидов.

Таким образом, появление крупных негосударственных структур высшей школы связано с ухудшающимся положением ведущих государственных вузов и становлением образовательных корпораций, в состав которых включались негосударственные вузы, образуя партнерские отношения. негосударственные вузы имеют различную структуру управления. Наиболее же типичные негосударственные вузы построены по аналогии с государственными.

Анализ современной практики управления негосударственными высшими учебными заведениями, описанный выше, показывает то, что большинство работников высшей школы разобщено на множество локальных профессиональных и территориальных организаций, объединений, ассоциаций, консорциумов и т.д., которые, как правило, объединяют в основном вузовские структуры управления, ректоров, но не само образование. Существующие ассоциации вузов как форма горизонтальной интеграции субъектов негосударственной образовательной деятельности, по сути дела, объединяют лишь вершины иерархически выстроенных образовательных учреждений и больше похожи на политические союзы (а политический союз, как известно, вещь тонкая и непостоянная). Когда создавались эти союзы и объединения они были естественными, необходимыми и выполняли конкретные и позитивные задачи организации образовательных процессов при переходе России к новому социально-экономическому и политическому устройству. Однако при переходе страны к инновационному социально-ориентированному развитию и при достигнутом уровне зрелости негосударственного сектора образования, противоречие между формой и содержанием начинает служить причиной формализации и неэффективности этих объединений.

Схемы модернизации систем управления государственных и негосударственных вузов. В связи с несовершенством систем управления вузами государственного и негосударственного образца теории и практики предлагают возможные схемы их модернизации. Следует отметить, что к вопросу совершенствования управленческой структуры государственных вузов авторы монографий и научных статей обращаются гораздо чаще, нежели к проблемам негосударственных вузов.

На наш взгляд объективно интересной и отличительной является разработанная А.В. Востроиловым, В.И. Белоусовым, В.Е. Шевченко система управления вузом с точки зрения управления исследованиями и инновациями. Инновационный университет, с их точки зрения, - это, во-первых, вуз предпринимательского типа, для которого основными видами деятельности являются научная и образовательная на основе инновационных подходов и методов управления. Во-вторых, - это вуз, создающий условия для формирования у выпускников стиля жизни, деловой культуры, способности решать сегодняшние проблемы и готовить свои организации к будущему в условиях и на основе непрерывных изменений (инноваций), обеспечивающих их конкурентоспособное развитие. В-третьих, это вуз, который на основе эффективного использования интеллектуального потенциала непрерывно создает точки роста, обеспечивающие привлечение финансовых ресурсов для собственного развития и конкурентоспособное развитие потребителей инноваций, инициированных университетом. В-четвертых, это вуз, научный и профессорско-преподавательский состав которого занимает лидирующие позиции в своих областях деятельности, способен обеспечить научное и консультационное сопровождение предпринимательских структур.

Модель предпринимательского управления предполагает также снижение стоимости своих бизнес-процессов, сокращение избыточных внутривузовских расходов и работ, повышение продуктивности деятельности своих работников. Вузу необходимо уходить от стратегии затратности в отношении использования своих ресурсов и переходить на инвестиционную стратегию вложения средств с запланированным эффектом в будущем [5, с.3].

Таким образом, каждая из моделей модернизации управления высшими учебными заведениями государственного типа преследует одну и ту же цель: сделать структуру управления государственными вузами более современной, отвечающей потребностям рыночного типа развития экономики.

Рассматривая варианты модернизации негосударственных вузов, нельзя не отметить работы В.С.Капустина, который объективно предлагает сетевой вариант организации пространства негосударственных вузов. Неэффективные вузы в сетях за счет перетоков информации, знаний, опыта и т.д. приобретают возможность подтягиваться к эффективным, переформатироваться на новые ниши и направления или интегрироваться с более состоятельными субъектами образовательной деятельности.

Сетевые организации не относятся к иерархическим структурам, в них преобладают проектные принципы построения. Сеть скорее интеллектуальный холдинг, приобретающий черты «оболочной корпорации». В сетях возможен

ориентированный интенсивный обмен информацией, знаниями, научными проектами, учебными программами, курсами, материальными, интеллектуальными, организационными, кадровыми ресурсами.

Достоинством сетевой организации является то, что сеть предлагает новые формы коммуникации. Сформированные тематические центры (научные, образовательные, технологические, кадровые и т.д.) будут интересны руководителям, администраторам, преподавателям, студентам, могут стать фокусами кристаллизации и развития необходимых знаний и умений. Накопленные в сети ресурсы окажутся более эффективными инструментами развития географически распределенных негосударственных образовательных организаций, чем административные усилия руководителей. [7, с. 38]

И наконец, Ведерникова Е.В., Румянцева, А.Е., Волков В.В. полагают, что по отношению к государственным вузам небольшие частные вузы должны выполнять роль поставщиков неких добавок или ноу-хау, позволяющих государственным вузам улучшить свой продукт. И примеры этому уже есть. Но вопрос о том, должны ли такие вузы служить моделью для государственного образования является спорным. Там, где государственные вузы не могут еще разработать собственные программы, они могут позаимствовать образовательные модули в частном секторе. То есть будущее негосударственных, в первую очередь, элитных – «чистить зубы крокодилам». Но так или иначе, основной ресурс негосударственных учебных заведений в их инновативности, гибкости, в их умении находить и менять ниши, приспосабливаться [3, с.35].

Другими словами, и Капустин В.С., и Ведерникова Е.В., Румянцева, А.Е., Волков В.В. указывают на разрозненность в управлении негосударственным сектором образования. Здесь можно найти как негосударственные вузы, так и коммерческие. В этом заключается их основная проблематика. Важно понимать, что негосударственный вуз – это вуз, находящийся в негосударственной собственности, коммерческий – тот, который может приносить прибыль. Прибыль негосударственного вуза – это продукт завоеванной им престижности, статуса. Такие негосударственные вузы называют элитными. Они могут стать образцом функционирования вуза в рыночных условиях. Небольшие вузы в целях сохранения своей жизнеспособности могут функционировать в рамках государственной системы высшего образования.

Заключение. Анализ моделей управления современными вузом, предложенных различными авторами, позволяет выделить ряд принципов, в рамках которых может проходить совершенствование вузов государственного и негосударственного типов.

1. Гибкость вузовских структур, адаптированность к рыночным условиям существования.

2. Баланс между централизацией и децентрализацией управления.

3. Эффективность управленческой деятельности не только во внутренней, но и во внешней среде вуза.

4. Поддержание материально-технической базы, необходимой для осуществления высококачественного учебного и научного процессов.

5. Управление по результатам.

Организационный механизм современного вуза включает в себя развитие структуры вуза и различных процессов управления его деятельностью. Стратегические цели государственных и негосударственных вузов с точки зрения современного управления можно свести к четырем основным направлениям:

1. Повышение научного уровня преподавательского состава, овладения им современными технологиями преподавания, снабженными методическими материалами на бумажных и электронных носителях.

2. Создание, поддержание и развитие материально-технической базы, необходимой для осуществления высококачественного учебного и научного процессов.

3. Обеспечение необходимого контроля за качеством работы преподавателей и студентов.

4. Ужесточение условий аккредитации и лицензирования высшего образования.

Основная особенность, присущая государственным вузам, – организация всестороннего внедрения новых методов и форм управления образовательной деятельностью на основе научно-технического прогресса: всестороннего внедрения в процесс управления вузом новых информационных технологий и различных типов инноваций. Негосударственным же вузам с их более приближенной к рыночным отношениям структурой управления необходимо четко определить свое место в системе высшего образования России.

Библиографический список

1. Закон РФ от 10.07.1992 г. № 3266-1 «Об Образовании» (ред. от 03.12.2011).

2. Закон РФ от 22.08.1996 г. № 125-ФЗ "О высшем и послевузовском профессиональном образовании" (ред. от 03.12.2011 г.).

3. Волков В.В. Негосударственный сектор высшего образования в России: современные проблемы и отношения с государством. 2004. Санкт-Петербургский филиал ГУ-ВШЭ. Кафедра социологии. 356 с.

4. Запесоцкий А. С. Образование: философия, культурология, политика. М. 2002. 336 с.

5. Арзякова О.Н., Платонов О.М. Механизм управления внебюджетной деятельностью государственного вуза как делового предприятия // Университетское управление: теория и практика. 2000. №3. С. 3-4.

6. Заборова Е.Н. Конкурентные преимущества: сравнительный анализ государственных и негосударственных вузов // Университетское управление. 2002. №4 (23). С. 66-69.

7. Капустин В.С. Сетевые взаимодействия в высшем профессиональном негосударственном образовании как путь инновационной модернизации российской высшей школы и повышению неконкурентоспособности негосударственного сектора образования // Стратегия России. 2007. №10. С.38-45.

8. Кирилловых А.А. Проблемы развития современной системы вузов в нормативно-правовом регулировании // Ежегодник российского образовательного законодательства. Т.3. Выпуск 1. 2008.

9. Ключев А.К. Новые модели управления вузом: шаг вперед или два назад // Университетское управление. 2004. №5-6. С. 53-61.

10. Макаркин Н.П., Томилин О.Б. Бриттов А.В. Роль организационной культуры в эффективном менеджменте высшего учебного заведения // Университетское управление: практика и анализ. 2004. №2. С. 162-167.

11. Вавилина Н.Д. Негосударственные вузы в системе российского высшего образования // Комсомольская правда. 2009. №7. С.3.

12. Международный институт менеджмента ЛИНК, публикации – www.link.msk.ru/pub/2000mp5.html.

© Васин С. М., Привалова И. Н., 2012

УДК 338.33

Васина М. А.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БИЗНЕСМОНОЛИТСТРОЙ»)

На сегодняшний день повышение эффективности работы предприятия приобретает исключительную актуальность. Это обусловлено тем, что в условиях рыночных отношений предприятие, которое заботится о повышении эффективности своей работы, способно обеспечить бесперебойное функционирование своей работы, то есть это позволит предприятию при поддержании высокого качества своей продукции и рациональном использовании своих ресурсов обеспечить конкурентоспособность своих товаров на рынке. Одним из факторов повышения эффективности деятельности предприятия является осуществление диверсификации производства.

Диверсификация – расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства [2]. Суть диверсификации заключается в обеспечении стратегической стабильности деятельности компании, уменьшении ее зависимости от меняющейся конъюнктуры рынка с целью добиться в будущем повышения показателей экономической эффективности при наиболее полном использовании ресурсов.

Проникновение в новое дело может преследовать одну или несколько целей, достижение которых обеспечивается одним или несколькими направлениями диверсификации. Отсюда следует, что главная цель диверсификации – это создание условий стабильного и эффективного социально-экономического развития компании, которое трансформируется в конкретные цели, такие как:

- увеличение масштаба/размера фирмы;
- обеспечение рыночного роста компании,
- укрепление стабильность компании,
- повышение рентабельности;
- обеспечение финансовой устойчивости компании, определяемые потребностью в том или ином виде продукции, работ и услуг.

В качестве примера применения диверсификации на практике рассмотрим деятельность ООО «Бизнес Монолит Строй».

ООО «Бизнес Монолит Строй» является дистрибьютором молочной продукции предприятий ЗАО «Аллат», ЗАО «Давлекановский молочный завод», ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания». ООО «БМС» – это оптовая организация, которая закупает и реализует товары от своего имени и за свой счет по договору с поставщиком на долгосрочной основе. Проводит согласованную с поставщиком ценовую и ассортиментную политику и осуществляет продвижение продукции на территории г. Сибай, Челябинской области, Хайбуллинского района. Но так как в теплое время года объемы продаж снижаются, диверсификация необходима фирме ООО «БМС», у компании довольно много конкурентов и нужно заниматься еще каким-нибудь доходным бизнесом, чтобы увеличивать прибыль. Открытие второго направления является дополнительным источником дохода. В условиях быстрорастущего рынка компания тем самым может улучшить свою работу и создать основу для построения более прочной рыночной позиции. Т.к. компания молода и стремится к росту, она имеет большие шансы выжить на быстрорастущем, имеющем множество желающих захватить свою долю рынке. Время диверсификации является функцией конкурентной позиции фирмы.

Вторым направлением деятельности ООО «БМС» является выполнение работ по теплоизоляции напылением пенополиуретана:

- промышленных и жилых зданий;
- тепло-холодильных камер, тепло-холодильного оборудования;
- стен, крыш, мансард, фундамента коттеджей; домов, дач;
- овощехранилищ, теплиц, ангаров, гаражей;
- кузовов автомобилей.

Срок службы пенополиуретановых покрытий составляет 25-30 лет.

Главные преимущества:

- низкий коэффициент теплопроводности (0,019-0,029 Вт/М*К);
- легкий вес 40-60 кг/ м³;
- высокая адгезионная прочность;
- нет необходимости в крепежных элементах;
- высокая акустическая изоляция;
- отличная антикоррозийная защита металлоконструкций;
- отсутствие мостиков холода;
- возможность изоляции конструкций любой конфигурации и размеров;
- долговечность покрытий (не подвержены разложению и гниению, не разрушаются под воздействием сезонных температурных колебаний, атмосферных осадков, агрессивной промышленной атмосферы);
- высокая экологичность получаемого материала (по гигиеническим нормам разрешено применение в холодильной технике для продовольственных продуктов).

Пенополиуретан напыляется практически на любые материалы: дерево, стекло, металл, бетон, кирпич, краску, не зависимо от конфигурации поверхности. В результате этого отсутствует необходимость в специальном крепеже

изоляции. Кроме того, пенополиуретановое покрытие инертно к кислотным и щелочным средам, может работать в грунте, использоваться как кровельный материал. Единственное, что требует пенополиуретан – защиты от прямых солнечных лучей.

По результатам проведенного анализа нескольких направлений деятельности «БМС» можно сделать вывод, что диверсификация является одним из основных факторов повышения эффективности деятельности организации, поскольку в этом случае предпринимательский риск «распылен» по разным отраслям, что делает компанию менее зависимой от одного вида бизнеса. В пользу применения диверсификации свидетельствует и то, что финансовый риск распределяется наилучшим способом, т.к. инвестиции компании могут быть расщелочены между разнообразными и абсолютно различными видами бизнеса.

Таким образом диверсификация создает предпосылки организационно-экономического характера для развития наиболее конкурентоспособных форм и направлений производства на данном предприятии, ведет к оптимизации и повышению конкурентоспособности бизнеса, а также к его финансовой устойчивости. Диверсификация производства становится подвижной и гибкой частью воспроизводства, что делает предприятие более чувствительным к изменениям внешней среды, чутким к восприятию новых потребностей рынка, а следовательно, готовым к завоеванию новых сегментов рынка, отраслей, регионов.

Библиографический список

1. Жулина Е.Г., Мягкова Т.Л., Кацуба О.Б. Диверсификация деятельности предприятия, Журнал «Управление персоналом»; Москва, 2006. 164с
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495с.

© Васина М. А., 2012

УДК 141.201

Вильданов Х. С.

ГОУ ВПО «Уфимская государственная академия экономики и сервиса»

Нурдаuletова Н. Б.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЭМПИРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В АКЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Приёмы и средства, методология эмпирических исследований в аксиологии направлены на обнаружение векторов развития общества и соответствующих им изменений в массовом сознании, ценностных ориентациях, социальных установках, преобладающих в обществе социально-политических идей. При этом, стремясь к получению объективных результатов исследования, ученый ищет пути решения данных задач:

1) определение базовых ценностей общества и их иерархии, исследование которых позволяет раскрыть и ценностные ориентации, как отдельного представителя данного общества – конкретного человека, так и больших социальных групп;

2) установление ценностных предпочтений в обществе, позволяющих идентифицировать в основных контурах большие социальные группы;

3) диагностику ценностных ориентации личности, которые, формируясь как система субъективных предпочтений и выборов стратегии социального поведения, создают основу для соподчинения и согласования потребностей, мотивов, интересов личности, конкретных форм её деятельности в различных сферах жизни;

4) описание основных типов социальной активности и жизненных стратегий больших и малых социальных групп в обществе;

5) исследование факторов формирования поведенческих установок личности, механизмов воздействия ценностей и их регулятивных форм в моделях поведения;

6) выявление смыслового наполнения ценностей, которые в значительной степени определяют отношение индивидов к окружающей их действительности;

7) изучение феноменов несовпадения вербального и реального поведения и установление соответствия декларируемых и действительных ценностей и установок;

8) исследование интенсивности освоения большими социальными группами новых ценностных установок в процессе общественно-политических и социальных изменений в обществе.

Задачи всестороннего исследования ценностной сферы, достижения объективности результатов актуализируют проблемы поиска новых приёмов и средств, требуют дальнейшей разработки методологий исследования и создания исследовательского инструментария в аксиологии.

Самой сложной методологической задачей эмпирических исследований, требующей решения, остаётся вопрос определения базовых ценностей общества, отдельных его членов и вытекающая из него проблема соответствия декларируемых и действительных ценностей и установок. Взаимосвязь человеческих ценностей и основанная на их взаимодействии различные поведения людей на протяжении многих десятилетий привлекает внимание исследователей во всем мире. Входя в число наиболее актуальных и важных проблем, проблема соответствия декларируемых и действительных ценностей и установок одновременно является одной из самых сложных для экспериментального изучения. И до сих пор приверженность сообществ индивидов или больших групп населения к тем или иным ценностям вызывает споры среди представителей гуманитарных наук. Суждение о том, что декларируемое поведение далеко не всегда совпадает с реальным поведением, является сейчас общим местом всевозможных социологических и психологических публикаций. Основная проблема здесь заключается в том, что люди декларируют одни ценности, а руководствуются в своём поведении совсем другими. Существенное расхождение вербально проявляемых ценностных представлений и реальных форм практи-

ческого поведения субъекта показывает, что проблема взаимосвязи заявленных ценностей и социальных установок не всегда однозначна. Эмпирические исследования многих авторов выявляют значимые корреляции и «перекосы» между декларируемыми базовыми ценностями и поведением, что подтверждает наличие тенденции, но вместе с тем убедительно свидетельствует, что подобные связи существуют далеко не во всех случаях.

Признание факта ценностной детерминированности поведения, предполагает также признание наличия некоторых и даже значительных «перекосов» в ответах, нежели полное соответствие или несоответствие декларируемых и действительных ценностных установок опрашиваемых людей. Полученные в процессе исследования и анализа результаты о значительном расхождении декларируемых и действительных ценностных установок людей в своём поведении являются следствием того, что:

во-первых, понятийный образ ценности выражает обобщённое рациональное содержание результатов абстрактного осмысления человеком своего бытийствования. При этом содержание чувственного образа ценности «присутствует» в понятии «ценность» в диалектически «снятом» виде. Однозначно, что в процессе осмысления ценности в сознании субъекта рефлексии может присутствовать целый ряд искажений, «формы превращённого сознания», усложняющие истинное познавательное-оценочное осмысление ценности человеком, затрудняющие его адекватную бытийную ориентацию, снижающие и даже разрушающие его позитивно направленную активность. При этом, чем более насыщены содержанием высшего чувства осмысленные человеком ценности, чем осмысленнее ценностные ориентации, тем меньше в этом осмыслении «форм превращённого сознания»;

во-вторых, среди сторонников определённой ценности, некоторые заявляют свою приверженность к конкретной форме поведения, а остальные из числа сторонников этой же ценности декларируют необходимость вести себя совершенно противоположным образом. Тем самым получается, что убеждённые сторонники одних и тех же ценностей придерживаются противоположных или даже взаимоисключающих социальных установок. Выявленное обстоятельство совсем не случайно: оно позволяет утверждать, что взаимосвязь между верхними и нижними уровнями поведенческой регуляции, если она и имеется, носит далеко не простой и совсем не однозначный характер. Выявленное расхождение может быть обусловлено разным смыслом, вкладываемым различными людьми в одни и те же понятия. Например, люди, считающие одной из важнейших ценностей человека «Мир на земле», могут, как призывать к наращиванию вооружений своей страны, так и бороться за сокращение этих военных arsenалов;

в-третьих, указанные «перекосы» представляются вполне естественными, поскольку декларирующий те или иные базовые ценности заявляет больше не о действительном, а о желаемом. В результате реальное поведение может расходиться со сделанными заявлениями. Поэтому результаты социологического исследования больше говорят о процессах, происходящих в группах, и показывают доминирующие в них цели и идеалы, обуславливающие групповые намере-

ния и социальные поведенческие установки, а не действительные формы поведения опрашиваемых респондентов.

в-четвертых, несоответствие декларируемых базовых ценностей и действительных ценностных установок субъекта или общества в целом, оказывается связанным и с проблемой природы эмпирических данных. Её суть заключается в теоретических построениях эмпирических данных. Познание в гуманитарных науках не может быть отчуждено от познающего субъекта – исследователя и может быть смоделировано только техническими средствами. Речь идет о роли исследователя, о его субъективно-оценочной деятельности, то есть того исследователя, который «делает» свой опыт в создании инструментария эмпирического исследования и в объяснении полученных результатов. В каждом конкретном случае предлагавшийся для изучения ценностей инструментарий тесно связан с пониманием автором природы базовых ценностей, поэтому рассмотрение методик диагностики ценностей и ценностных ориентаций невозможно без анализа теоретических представлений их создателей.

Эмпирические исследования в аксиологии всегда прямо или косвенно направлены на выявление базовых ценностей общества и их иерархии, исследование которых позволяет раскрыть и ценностные ориентации как отдельно взятого конкретного человека, так и больших или малых социальных групп общества. При этом под базовыми ценностями надо понимать основные жизненные смыслы, которыми индивиды, включённые в различные формы социальной активности, руководствуются в своей повседневной жизни, смыслы, которые в значительной степени определяют отношение индивидов к окружающей их действительности и детерминируют основные модели социального поведения.

При определении базовых ценностей как конкретного индивида, так и общества в целом, у исследователей всегда возникали определённые трудности, связанные серьезными расхождениями между выявляемой системой ценностей людей и наблюдаемым поведением. Действительно, под базовыми ценностями подразумеваются либо достаточно абстрактно выраженные представления о том, что наиболее желательно и эмоционально привлекательно, либо столь же эмоционально привлекательный модус поведения или способ действий.

Решая названную проблему, исследователи собирали эмпирические данные о разделяемых людьми базовых ценностях в социологических и социально-психологических работах и использовали достаточно сложные техники измерения:

- опросники с готовым списком ценностей;
- опросники, предполагающие полноту представления всех аспектов какой-либо группы или блока ценностей;
- опросники для подробного анализа одной базовой ценности;
- психометрические методы и проективные техники, где материал для проекций задавался вербально;
- выработанные в рамках когнитивного направления опросники, нацеленные на выявление логической связи ценностей и других конструкторов опрашиваемого.

Но приведённые техники объединяет существенный методический недостаток, который не позволяет отнести к ним как к средствам адекватного от-

ражения реальных ценностных приоритетов массового сознания. Причины данного недостатка заключены в следующем:

во-первых, в этих работах для исследования берётся лишь часть – и иногда очень малая часть – заранее определённых или предполагаемых исследователем базовых ценностей (структур пред-понимания). В список базовых ценностей исследователь включает те, которые, согласно ранее проведённым опросам, отличались высокой или, наоборот, низкой частотой предпочтений при декларировании их значимости;

во-вторых, отбор базовых ценностей для включения в опросник ведётся, как правило, без чётко выраженных критериев и тем более без проведения специальных процедур перепроверки. Естественно, безосновательное отсутствие в списке ряда важнейших базовых ценностей изменяет удельный вес оставшихся ценностей;

в-третьих, не фиксируются моменты их динамики в массовом сознании, без чего соответствующие исследования теряют свою достоверность;

в-четвертых, нередко в используемых инструментах опрашиваемым предлагается либо жестко выбрать в заранее заданных условиях из пары ценностей одну, либо однозначно отнести к описывающим конкретные ситуации высказываниям, которые предположительно репрезентируют разнородные ценности. В данной связи нельзя не вспомнить замечание М. Шелера: «...говоря об иерархии ценностей имеют в виду предпочтение «чистое», без выбора в конкретной ситуации, без желания или стремления, независимо от «благ»» [1]. Иначе, предупреждает М. Шелер, вмешивается заблуждение эмпирического предпочтения.

Однозначно, что вышеописанные недостатки существенно влияют на полученные социологические результаты, искажая и общую картину распространённости конкретных ценностей в массовом сознании, и фиксируемую в исследованиях иерархию ценностей. Чтобы избежать весьма серьезных погрешностей, связанных с неполнотой списка и с высокой синонимией попавших в список ценностей, необходимо с помощью существующих методов классификации составить небольшой список базовых ценностей, понятным образом репрезентирующий всё их многообразие. Только после этого такой список можно предлагать респондентам в массовом опросе, поэтому проведение подобной предварительной процедуры – это необходимый элемент любого соответствующего современным стандартам опроса.

Поэтому в эмпирических исследованиях, чтобы определить базовые ценности и раскрыть значение «перекосов» и их причины, прежде чем описывать тяготение различных слоев и групп населения к определённым ценностям и к характерным видам поведения, целесообразно дать взвешенную оценку выявленным фактам. На самом деле диалектическая взаимосвязь между заявляемыми ценностями и декларируемым поведением далеко не очевидна. Только глубокое психосемантическое исследование может внести ясность в этот вопрос. Простой подсчёт корреляций и других статистических данных, показывающих наличие значимых различий в декларируемых и действительных ценностях и установках, не может являться убедительным свидетельством соответствия или несоответствия ценностей и поведения.

Осознавая неизбежность «перекосов», каждый исследователь при рассмотрении результатов эмпирических исследований должен понимать и учитывать следующие факторы, которые и приводят к несоответствию декларируемых ценностей и поведения:

- любой поведенческий акт детерминируется не какой-то одной базовой ценностью, а всей их структурой, причём понимание действия этой структуры затрудняется сложностью расчёта взаимодействия её элементов в каждом отдельном случае. Можно предположить, что ценности более важные, т.е. находящиеся выше в иерархии, значат для человека гораздо больше, чем ценности, находящиеся внизу. Однако степень, с какой та или иная ценность влияет на поведение, не может быть определена лишь по её ранговому месту в иерархии;

- для правильного расчёта надо хорошо представлять себе субъективную значимость той или иной ценности в общей системе ценностей индивида;

- связь ценностей и конкретных актов поведения не может быть прямой и линейной, поскольку между ценностными системами человека и выбором им поведенческой альтернативы «вклиниваются» множество более локальных факторов, относящихся к разряду социально-психологических феноменов. К этим факторам можно отнести устойчивые жизненные цели, существующие нормы и традиции, распространённые стереотипы сознания и бытующие в обществе нормы, представления, в контексте которых принимается решение о том или ином поступке;

- даже знание удельного веса каждой из базовых ценностей в системе не решает вопроса о подвижности и динамичности всей системы, лишь частично совпадающей с динамикой ситуации. По идее, ценностные системы должны обладать внутренней динамикой, проявляющейся в смене иерархии связанных между собой ценностей в зависимости от ситуационного контекста в момент выбора линии поведения или принятия решения о конкретном поступке.

Таким образом, эмпирические исследования приверженности сообществ индивидов или больших групп населения тем или иным ценностям и их поведения в свете этих ценностных ориентаций, в полной мере не позволяют решить проблемы соответствия или несоответствия декларируемых ценностей и поведения. Но подобные исследования выявляют и позволяют:

1) говорить о зависимости ценностей и поведения на феноменологическом уровне;

2) рассматривать «перекосы» как характеристику культурной специфики людей, но не как свидетельство существования неоспоримой, непосредственной связи между ценностями и социальными установками в целом;

3) выявить «перекосы» в ответах представителей различных больших социально-демографических и психологических групп населения над средними по выборке показателями. Без учёта этих специфических особенностей невозможно надеяться на правильность получаемых результатов;

4) построить психологический портрет сторонников каждой ценности, так как полученная информация о «перекосах» показывает о том, представители какой группы повышено тяготеют к данной точке;

5) говорить о необходимости исходить из субъектной парадигмы при планировании эмпирической работы. Т.е., исследователь должен построить та-

кую структуру экспериментально-психологических данных, в рамках которой человек описывается как субъект, строящий собственную модель мира, в частности, в виде собственных матриц типа «объект – признак» для разных сфер собственной жизнедеятельности [2].

Благодаря анализу доминирующих ценностей, многие исследования позволили составить своего рода психологические портреты представителей больших социально-демографических и социально-психологических групп населения. Отметим, большей частью эти портреты согласуются с существующими представлениями о психологических особенностях мужчин и женщин, молодежи и пожилых людей, рабочих и бизнесменов, студентов и безработных.

В настоящее время проблемы и противоречия, возникающие при эмпирических исследованиях ценностной сферы, недостатки различных методик, требуют своего решения. Несмотря на позитивное значение разработанных методик, открытой остаётся проблема объективности полученных эмпирическим путём результатов и их объективного толкования.

Соответственно проблема объективности результатов исследований, поднимает и другую, может быть, главную проблему, а именно, проблему раскрытия механизмов и закономерностей развития ценностной сферы общества. В решении вышеназванных проблем помогают феноменологические методы, в частности, психосемантика, которая изучает субъективные системы ценностных значений, связанных с ценностными ориентациями субъекта восприятия. Поэтому целью в общей схеме психосемантического эмпирического исследования должна становиться способ выявления взаимосвязи особенностей субъективного восприятия с ценностными ориентациями личности. К особенностям субъективного восприятия относится система познавательных категорий, сквозь призму которых субъект или социальная группа воспринимает и оценивает других людей и себя, а также специфика «размещения» объектов восприятия, в нашем случае ценностей, в этом субъективном пространстве. В экспериментальной психосемантике каждый субъект выступает носителем некоего уникального семантического ценностного пространства, в котором присутствуют и формальные параметры, облегчающие интерпретацию: мерность ценностного пространства или число оцениваемых независимых факторов, отражающих его когнитивную сложность в данной содержательной области; мощность выделяемых ценностных факторов, отражающих субъективную значимость ценностных оснований категоризации при восприятии какой-то содержательной области; интеркорреляции ценностных факторов.

Задачей экспериментальной психосемантики является реконструкция индивидуальных и групповых систем значений, через призму которой происходит восприятие субъектом мира, других людей, самого себя. Решение такой задачи требует использования специфического инструмента в психосемантических исследованиях, который должен регистрировать следы взаимодействия субъекта с объектами мира на языке отношения и оценки к ним. Инструментом в аксиологической экспериментальной психосемантике становится построение субъективных ценностных семантических пространств. Построение субъективных ценностных семантических пространств, являющийся основным методом и од-

новременно формой репрезентации содержания ценностного сознания субъекта, позволяет образовать основу ценностного семантического пространства индивидуального сознания в рамках некоей содержательной области и реконструировать семантический состав ценностных значений как единиц индивидуального сознания.

Психосемантический подход позволяет «усреднять» индивидуальные значения и формировать групповые матрицы – матрицы на «среднего» члена группы.

Библиографический список

1. Шелер М. Формализм в этике и материальная этика ценностей / Избранные произведения. М., 1994., С. 142.

2. Шмелев А.Г. Введение в экспериментальную психосемантику: теоретико-методологические основания и психодиагностические возможности. М., 1983. С. 34.

3. Келли Дж. А. Теория личности. Психология личных конструктов. СПб., 2000. 249 с.

4. Петренко В.Ф. Психосемантика сознания. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1988. С. 20.

5. Там же. С. 21.

6. Шмелев А.Г. Психодиагностика личностных черт. СПб., 2002.

© Вильданов Х. С., Нурдавлетова Н. Б., 2012

УДК 336.225.622

Воронкова А. А., Асылбаева А. Р.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ НА ЛЕЧЕНИЕ

При определении размера налоговой базы в соответствии с п. 3 ст.210 Налогового кодекса Российской Федерации налогоплательщик налога на доходы физических лиц имеет право на получение следующих социальных налоговых вычетов в сумме:

- доходов, перечисляемых налогоплательщиком в виде пожертвований;
- уплаченной за свое обучение в образовательном учреждениях или обучение детей в возрасте до 24 лет;
- уплаченной за услуги по лечению, предоставляемые медицинскими учреждениями Российской Федерации, а также в размере стоимости медикаментов назначенных лечащим врачом;
- уплаченных пенсионных взносов по договорам негосударственного пенсионного обеспечения;
- уплаченных дополнительных страховых взносов, на накопительную часть трудовой пенсии в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений».

С каждым годом растет число россиян, оплачивающих медицинские услуги из собственных средств. Таким гражданам государство предоставляет право компенсировать часть потраченных на лечение денег, получив так называемый социальный налоговый вычет.

Суть социального налогового вычета на лечение заключается в возврате налогоплательщику части средств, израсходованных на услуги по лечению, предоставленные ему медицинскими учреждениями Российской Федерации, на лечение супруга (супруги), своих родителей и детей в возрасте до 18 лет, а также израсходованных на медикаменты, назначенные им лечащим врачом.

Данная возможность позволяет вернуть 13 % с суммы затрат до 120 000 руб. (пп. 2 ст. 219 НК РФ).

Рассмотрим более подробно социальный вычет по расходам на лечение и приобретение медикаментов.

Таким образом, указанное ограничение в размере 120000 руб. распространяется на расходы лечения (свое или близких родственников), кроме расходов на дорогостоящее лечение, предусмотренных пп. 3 п. 1 ст. 219 НК РФ.

К дорогостоящим видам лечения, оплата которых за счет собственных средств налогоплательщика учитывается при определении суммы социального налогового вычета в сумме фактических затрат, в частности, относятся:

- хирургическое лечение врожденных аномалий (пороков развития);
- хирургическое лечение тяжелых форм болезней органов дыхания;
- хирургическое лечение осложненных форм болезней органов пищеварения;
- эндопротезирование и реконструктивно-восстановительные операции на суставах, реконструктивные, пластические операции, реплантация, имплантация протезов, металлических конструкций, электрокардиостимуляторов и электродов и т.д.

По дорогостоящим видам лечения в российских медицинских учреждениях социальный налоговый вычет предоставляется в размере фактически произведенных и документально подтвержденных расходов.

Далее рассмотрим перечень лекарственных средств, по расходам на приобретение которых налогоплательщик может получить социальный налоговый вычет, включены международные непатентованные названия лекарственных средств из Государственного реестра лекарственных средств.

Причем эти медикаменты должны быть назначены лечащим врачом и приобретены налогоплательщиком за счет собственных средств.

Перечень содержит лекарственные средства, сгруппированные по виду и назначению. Такие как - средства для наркоза, наркотические анальгетики, противосудорожные средства, средства для лечения алкоголизма и наркомании, средства для лечения нарушений сна, противотуберкулезные средства и т.д..

На экземпляре рецепта, предназначенном для представления в налоговую инспекцию, лечащий врач ставит штамп «Для налоговых органов Российской Федерации, ИНН налогоплательщика». Этот экземпляр заверяется личной подписью и печатью врача, а также печатью учреждения здравоохранения.

Чтобы получить соответствующий налоговый вычет, налогоплательщик подает в налоговую инспекцию по месту жительства экземпляр рецепта со

штампом «Для налоговых органов Российской Федерации, ИНН налогоплательщика» одновременно с товарным и кассовым чеком из аптечного учреждения, в котором были приобретены лекарственные средства.

Таким образом, основным условием для предоставления налогоплательщику социального налогового вычета на лечение и приобретение медикаментов является наличие документов, оформленных в установленном порядке и подтверждающих факт получения медицинской услуги и ее оплаты медицинскому учреждению и (или) оплаты лекарственных средств, назначенных лечащим врачом.

Необходимо обратить внимание, что при применении социального налогового вычета учитываются лишь суммы страховых взносов, уплаченных налогоплательщиком по договорам добровольного страхования за счет собственных средств. Если же медицинское страхование предоставляется работнику его работодателем (по договору работодателя со страховой организацией), то права на налоговый вычет у него не возникнет.

Кроме того, по мнению Министерства Финансов России, социальный налоговый вычет не положен и в том случае, когда договор добровольного личного страхования предусматривает лечение застрахованных лиц в зарубежных медицинских учреждениях (Письмо Минфина..., 2010).

Как уже отмечалось, налоговый вычет предоставляется при подаче налоговой декларации в налоговый орган по окончании налогового периода (т. е. по окончании года). Налоговая декларация за 2011 год должна быть подана налогоплательщиком в срок не позднее 30 апреля 2012 год (ст. 229 НК РФ), она может быть подана в налоговый орган лично или отправлена по почте (в этом случае рекомендуется сделать опись вложения). Помимо декларации необходимо также представить документы, подтверждающие фактические расходы на обучение или лечение.

По нашему мнению, основная проблема, связанная с социальными налоговыми вычетами, это недостаточная информированность горожан и незнание того, какие документы необходимы для оформления налогового вычета на лечение, подача и заполнение налоговых деклараций.

Конкретного перечня таких документов Налоговый кодекс Российской Федерации не содержит, однако, как показывает практика, наряду с налоговой декларацией налоговые органы обычно требуют представить при получении налогового вычета на лечение:

1. Письменное заявление о предоставлении социального налогового вычета на лечение и приобретение медикаментов;
2. Заполненную декларацию по налогу на доходы физических лиц за истекший год;
3. Справку из бухгалтерии по месту работы о суммах начисленных доходов и удержанных налогов за истекший год (форма 2-НДФЛ);
4. Копию лицензии медицинского учреждения на оказание соответствующих медицинских услуг;
5. Справку об оплате медицинских услуг для представления в налоговые органы (Письмо МНС РФ от 15 августа 2001 год № ВБ-6-04/625 «О приказе

Минздрава России и МНС России от 25.07.2001 N 289/БГ-3-04/256».).

6. Платежные документы, подтверждающие факт внесения платы за лечение и (или) медикаменты;

7. Желательно иметь счет в банке, куда будут перечисляться деньги.(Его можно открыть в любом отделении Сбербанка совершенно бесплатно.)

Рассмотрим динамику изменений предоставленных социальных налоговых вычетов на лечение по данным Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 37 по Республике Башкортостан г.Сибай.

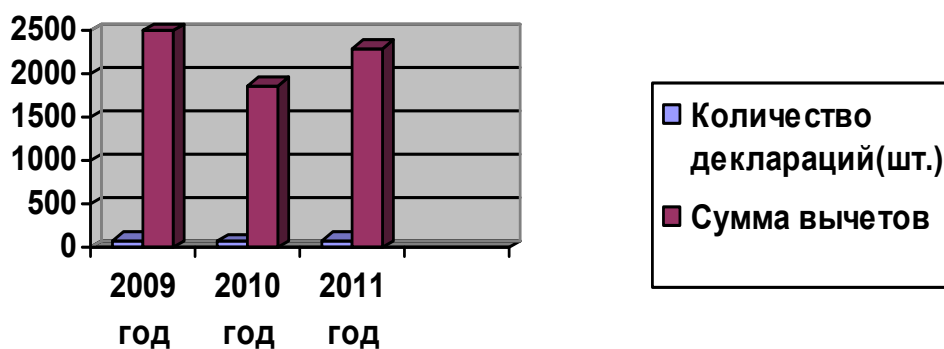


Рисунок 1

Динамика изменений предоставленных социальных вычетов на лечение по Межрайонной ИФНС России №37 по РБ за 2009-2011 годы

По данным диаграммы видно, что в 2009 году гражданами, желающими воспользоваться социальным вычетом на лечение, было подано 104 декларации и денежный возврат средств составил 2498 руб. В 2010 году количество поданных деклараций уменьшилось до 77 ед., соответственно сумма возврата составила 1879 руб. В 2011 году мы вновь наблюдаем увеличение количества поданных деклараций, их число составило - 102 ед. Сумма возврата денежных средств зафиксирована в размере 2287 руб.

Мы видим, что количество деклараций, в которых заявлены социальные налоговые вычеты на лечение колеблются от 77 ед. до 104ед. Информированность населения растет, но граждане не в полной мере используют данный налоговый вычет. Это связано с тем, что суммы возврата не велики, а сбор требуемых подтверждающих документов занимает очень много времени.

Решение проблемы в этой сфере довольно таки просто. Необходимо предоставить населению возможность в полной мере использовать данные услуги, путем создания различных консультационных центров, а также разработанные в электронном виде налоговые декларации, которые будут обновляться в соответствии с налоговым законодательством. Использование интернета, поможет сэкономить личное время, значительно облегчит процедуру сдачи и заполнения некоторых документов не выходя из дома

Данные изменения предоставят возможность желающим получить информацию за короткий промежуток времени, а процедура получения вычетов будет сведена до минимума.

Знание населением своих прав в сфере налогообложения способствует улучшению качества жизни.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. 704 с. (Кодексы Российской Федерации).
2. О предоставлении социального налогового вычета по налогу на доходы физических лиц: Письмо Минфина России от 01.02.2010 № 03-04-06/6-5 // Справочная правовая система «Консультант Плюс» по сост. 1.02.2012.
3. О приказе Минздрава России и МНС России от 25.07.2001 № 289/БГ-3-04/256: Письмо МНС РФ от 15 августа 2001 г. № ВБ-6-04/625 // Справочная правовая система «Консультант Плюс» по сост. 1.02.2012.
4. Письмо Минфина России от 01.02.2010 год № 03-04-06/6-5 «О предоставлении социального налогового вычета по налогу на доходы физических лиц».
5. Письмо МНС РФ от 15 августа 2001 год № ВБ-6-04/625 «О приказе Минздрава России и МНС России от 25.07.2001 N 289/БГ-3-04/256».

©Воронкова А. А., Асылбаева А. Р., 2012

УДК 336.274

Галиахметова В. Х.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ФАКТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях одной из важнейших проблем для российских предприятий является управление активами и обязательствами. Переход на рыночные условия хозяйствования для большинства из них сопровождался падением объемов производства, увеличением запасов сырья и нерезализованной готовой продукции, ростом кредиторской задолженности, повсеместным внедрением бартерных операций и взаимозачетов. Именно в тот момент первоначально назрела необходимость разработки рациональных, отвечающих требованиям рыночной экономики, методов управления отдельными элементами оборотного капитала и обязательств, в частности кредиторской задолженностью.

Нестабильность экономической ситуации, асимметричность информации на рынках в России привели к существенному увеличению рисков при продаже товаров (оказании услуг, выполнении работ) с отсрочкой платежа. Частичное образование значительных объемов кредиторской задолженности производителей было вызвано низкой платежеспособностью покупателей. В связи с чем усилилась необходимость постоянного контроля за долгами.

Проблемы управления кредиторской задолженностью на уровне хозяйствующего субъекта продолжают оставаться актуальными в том числе и сегодня в силу ряда причин. Разумное управление кредиторской задолженностью, составление рационального платежного календаря являются залогом стабильного функционирования предприятия, так как основной причиной банкротства по-

купателей и поставщиков становится нехватка денежных средств на оплату текущей задолженности. Улучшению финансового состояния хозяйствующих субъектов должны способствовать правильная организация учета кредиторской задолженности в соответствии с положениями по реформированию налоговой системы и бухгалтерского учета и приближением последнего к международным стандартам; разработка методики учета и анализа, позволяющей выявить факторы, влияющие на рост долговых обязательств в наибольшей степени, и определить мероприятия, направленные на ликвидацию неоправданной задолженности; формирование эффективной политики фирмы по работе с кредиторами.

Следует рассматривать кредиторскую задолженность как факт хозяйственной жизни с трех позиций: юридической, экономической и смешанной (управленческой). Юридическая позиция демонстрирует формы обязательственных отношений, экономическая - показывает смысл задолженности как полученного и предоставленного кредита и с позиции эффективности соответствующих операций, и их роли в хозяйственных процессах предприятия. Управленческий подход характеризуется также возможностью представления содержания первых двух в составе информации, формируемой в системе учета.

В качестве основных направлений интерпретации данных в учете представляется возможным выделить анализ динамики, состава и структуры кредиторской задолженности, анализ платежеспособности, анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Идея анализа платежеспособности с учетом кредиторской задолженности состоит в оценке возможности погашения обязательств предприятия. Для прекращения развития негативных тенденций в финансовом состоянии организаций рекомендовано анализировать данные системы сбалансированных показателей, выявлять отклонения и оценивать риск возможности погашения предстоящего долга. Такой анализ осуществляется на основе данных бухгалтерского учета и отчетности организации, сомнительной в платежеспособном отношении, и изучении методов ее работы.

Анализ движения, состава и структуры кредиторской задолженности позволяет выявить основные причины ее возникновения и изменения через призму образования денежных потоков.

Она последовательно включает следующие основные этапы:

1) определение необходимости получения коммерческого кредита, выбор и согласование общих условий его предоставления;

2) заключение с поставщиком соглашения о получении коммерческого кредита - согласование условий скидок и оплаты, так чтобы размер скидок был максимальным, а санкций - минимальным;

3) получение от поставщика продукции на склад, контроль ее качества и количества; предъявление претензий поставщику; учет товаров в пути и неотфактурованных поставок;

4) ранжирование сроков платежа; своевременное погашение долга поставщикам, контроль за правильностью расчетов с ними;

5) составление актов взаиморасчетов с кредиторами, проведение инвентаризации кредиторской задолженности.

В случае возникновения сложностей по оплате продукции, товаров, работ, услуг следует:

- выбрать наиболее эффективную форму расчетов с учетом сложившейся экономической ситуации;

- выбрать оптимальный способ погашения долгового обязательства – уступка прав собственности на имущество, в том числе акции компании, проведение взаимозачетов, переоформление кредиторской задолженности, перенос оплат на будущее; погашение кредиторской задолженности за счет предоставления векселей, погашение за счет краткосрочного банковского кредита с учетом реальной оборачиваемости запасов, полученных от данного поставщика.

В случае исчезновения кредитора не востребованная кредиторская задолженность должна быть включена в состав внереализационных доходов.

Управление применительно к расчетам с кредиторами предполагает решение комплекса следующих задач:

- выбор модели управления кредиторской задолженностью;
- оценка рисков, расчет сроков возврата долга;
- установление стандартов по работе с кредиторами, определяющих единую политику в этой области на планируемый период;
- разработка детальных графиков погашения кредиторской задолженности в планируемом периоде;
- разработка графика документооборота по кредиторской задолженности;
- регулярное отслеживание отклонений фактических параметров кредиторской задолженности от запланированных;
- разработка системы мер и мероприятий по оптимизации параметров кредиторской задолженности.

Эффективное управление расчетами возможно только при условии организации детальной и максимально оперативной информации системы аналитического учета задолженности.

Библиографический список

1. Бухгалтерский учет. Учебник. Н.П. Кондраков. М., 2007 г.
2. <http://www.novayagazeta.ru/> сайт издания «Новая Газета».
3. Керимов. В.Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях. М., 2002 г.

© Галиахметова В. Х., 2012

УДК 657.1

Грицук Н. В.

Вятский Государственный гуманитарный Университет, г. Киров

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ПО МСФО И РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ

Переход России к рыночной экономике в начале девяностых годов вызвал необходимость реформирования системы бухгалтерского учета в стране. И наиболее важные шаги на пути сближения с МСФО были предприняты в 2010 и

2011 годах, с принятием основных нормативных документов, непосредственно регулирующих порядок составления и формирования бухгалтерской финансовой отчетности.

К таким документам, в частности относятся:

- Федеральный Закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности", устанавливающий общие требования к составлению, представлению и публикации консолидированной финансовой отчетности;

- Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 N 107 "Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации";

- Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» ;

Приказом Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» утверждены новые типовые формы бухгалтерской отчетности, применяемые с отчетности за 2011 г., в которые уже вновь внесены изменения в соответствии с Приказом Минфина РФ от 5 октября 2011 г. N 124н «О внесении изменений в формы бухгалтерской отчетности организаций, утвержденные Приказом Министерства финансов РФ от 2 июля 2010 г. № 66н».

Следует отметить, что данные формы отчетности ориентированы и фактически приведены в соответствие с требованиями Международных стандартов. Международные стандарты финансовой отчетности и Разъяснения к ним вступают в силу со дня их официального опубликования, и их отличительной особенностью является предоставление возможности организациям самостоятельно определять детализацию показателей по статьям отчетов.

В частности, значительные изменения, способствующие существенному сближению с МСФО, внесены в бухгалтерский баланс.

Начиная с 2011 г., в данной форме отчетности организации обязаны будут раскрывать сравнительную информацию за предыдущий период. Согласно МСФО финансовая отчетность представляется как минимум за два периода: отчетный и предшествующий ему. Для этого вместо двух граф в бухгалтерском балансе теперь предусмотрены три графы: на отчетную дату отчетного периода, на 31 декабря предыдущего года, на 31 декабря года, предшествующего предыдущему. Дополнительное представление данных об активах, обязательствах и капитале за предыдущий год повышает информативность баланса при оценке финансового положения организации заинтересованными пользователями.

С целью сближения с МСФО, из состава внеоборотных активов исключена позиция незавершенного строительства, ранее включавшая как затраты на строительство, так и стоимость не введенных в эксплуатацию объектов. Строка «Результаты исследований и разработок», напротив, добавлена в состав активов баланса. Также Приказом № 124н, начиная с отчетности 2012 г. в состав внеоборотных активов введены статьи «Нематериальные поисковые активы» и «Материальные поисковые активы».

Дебиторская задолженность теперь должна быть представлена только одной строкой, без разделения на долгосрочную и краткосрочную составляющие и без обязательного выделения покупателей и заказчиков (ранее строка 241).

Действительно, раскрытие состава задолженности подчиняется принципу существенности, согласно которому организации самостоятельно должны расшифровывать существенные составляющие какого-либо показателя отчетности.

В раздел «Капитал и резервы» баланса добавлены новые строки: «Собственные акции, выкупленные у акционеров» и Переоценка внеоборотных активов» (выделена из строки «Добавочный капитал»). Организации теперь обязаны отражать отдельной статьей в составе капитала переоценку внеоборотных активов, относимую прямо на капитал и не учитываемую в чистой прибыли (убытке) отчетного периода. Таким образом, по статье будет отражаться только эмиссионный доход (сумма превышения продажной стоимости акций над их номинальной стоимостью, вырученная при первичном размещении акций (при учреждении общества, при последующем увеличении уставного капитала)). Такой подход в большей мере соответствует международной практике, когда в составе собственного капитала выделяют следующие основные составляющие: вклады акционеров; нераспределенную прибыль; резервный капитал, образованный отчислениями из нераспределенной прибыли в соответствии с требованиями законодательства или устава; резервный капитал, образованный корректировкой (переоценкой активов) в связи с поддержанием капитала.

Начиная с 2011 г., в разделе IV баланса «Долгосрочные обязательства» появилась новая статья «Резервы под условные обязательства», в соответствии с которой организации будут обязаны отражать оценочные обязательства, предполагаемый срок исполнения которых превышает 12 мес. после отчетной даты, и оцениваемые по дисконтированной стоимости в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010), утвержденным Приказом Минфина России от 13.12.2010 N 167н. Следует отметить, что в отчетности 2012 г., согласно Приказу № 124н, данная статья будет отражаться под названием «Оценочные обязательства».

Также о сближении с МСФО свидетельствует исключение из новой формы бухгалтерского баланса раздела «Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах», т.е. не принадлежащих данной организации. Информация о полученных и переданных в аренду основных средствах, числящихся за балансом, полученных и выданных обеспечения обязательств и другая аналогичная информация должна будет отражаться в Пояснениях.

Однако по-прежнему сохраняются некоторые различия бухгалтерского баланса по МСФО и Российским стандартам бухгалтерского учета.

Согласно Международным стандартам аналог данной формы отчетности называется Отчет о финансовом положении.

МСФО не устанавливают единого формата баланса. В практике зарубежных компаний могут быть использованы горизонтальный формат (активы слева, обязательства и собственный капитал справа) и вертикальный формат (последовательное перечисление активов, обязательств, собственного капитала). Особенностью оформления Отчета о финансовом положении по правилам МСФО можно считать право компаний представлять активы и обязательства в порядке ликвидности. При этом статьи могут располагаться как в порядке убывания ликвидности (от денежных средств к нематериальным активам, от текущих обязательств к собственному капиталу), так и в порядке увеличения лик-

видности (от нематериальных активов к денежным средствам, от собственного капитала к текущим обязательствам). Компании также могут представлять активы и обязательства по срокам возможного погашения (анализ по срокам погашения). В общем случае должно проводиться деление активов и обязательств на оборотные (краткосрочные) и внеоборотные (долгосрочные).

Что касается формы российского бухгалтерского баланса, она утверждена в качестве единой для применения всеми российскими компаниями и может иметь только горизонтальную форму. Согласно Приказу Минфина России № 66н статьи баланса расположены в установленной последовательности и подразделяются на внеоборотные (оборотные) активы и краткосрочные (долгосрочные) обязательства.

Кроме того, различаются состав раскрываемой информации и требования к раскрытию в отечественном законодательстве и МСФО.

Баланс представляет собой одну из обязательных форм отчетности и содержит три основных компонента: активы, обязательства и капитал.

Общий рекомендуемый подход к составу статей баланса состоит в том, чтобы все элементы баланса располагались в порядке возрастания или убывания ликвидности. Предусматривается возможность включения в баланс дополнительных строк с целью помочь пользователям лучше понять и оценить финансовое состояние организации.

Таким образом, на основе проведенного анализа изменившихся в 2011 г. требований к составлению бухгалтерского баланса можно сделать вывод, что произошли изменения в объеме и составе показателей данной формы отчетности. Она в значительной степени приближена к своему аналогу, составляемому в соответствии с Международными стандартами – Отчету о финансовом положении. Однако по-прежнему имеются различия в порядке отражения отдельных видов активов и пассивов.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

2. Малиновская Н.В. Новые формы бухгалтерской отчетности и их роль в сближении с требованиями МСФО [Текст] // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 32.

3. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери - АССА, 2010. 1047 с.

4. Титова С. Н. На пути к МСФО: обзор важнейших бухгалтерских событий [Текст] // Новая бухгалтерия. 2011. № 6.

© Грицук Н. В., 2012

Григорьев А. В.
кафедра ЭТ и НЭ СПбГИЭУ, г. Санкт-Петербург

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ – ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Практически во всех странах государство является на рынке важнейшим закупщиком продукции. Вопросы регулирования государственных закупок во всем мире являются объектом пристального внимания со стороны законодате-

лей. Важным направлением в законотворческой деятельности во всем мире стала борьба за честную конкуренцию, которая, согласно экономической теории, должна привести к снижению цен.

В зарубежной закупочной практике к основным базовым принципам относят: прозрачность (transparency) - открытость и доступность информации о закупках; подотчетность и соблюдение процедур (accountability and due process) - четкое следование закупочным процедурам при государственном и общественном контроле; открытая и эффективная конкуренция (open and effective competition) - недопущение дискриминации; справедливость (fairness) - равные возможности для всех участников закупок.

Общепринятые в мировой практике принципы осуществления закупок и размещения заказов сформулированы в законодательствах отдельных стран и зафиксированы в ряде международных документов, таких как Директивы ЕС, Многостороннее соглашение о государственных закупках в рамках ВТО, документы Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества и других. Различия в законодательствах отдельных стран обусловлены приоритетами экономической политики того или иного государства. Существенное влияние оказывает степень централизации экономики. На уровне национального законодательства происходит уточнение, конкретизация международных положений с учетом особенностей экономической политики государства. В ряде стран выпускаются отраслевые нормативные акты, позволяющие на базе общего национального законодательства сформулировать конкретные положения, отражающие специфику той или иной отрасли.

Современное международное законодательство о государственных закупках базируется на Типовом законе Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), а также на руководстве по принятию типового закона ЮНСИТРАЛ. Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг» содержит 57 статей, сгруппированных в 6 глав: общие положения; методы закупок и условия их использования; процедуры торгов; основной метод закупок; процедуры, применяемые при закупках альтернативными методами; обжалование.

Типовой закон предназначается для тех стран (правительств), которые считают желательным регламентировать закупки товаров (работ) и услуг и преследуют следующие цели: обеспечение максимальной экономичности и эффективности закупок; расширение и стимулирование участия в закупках поставщиков (подрядчиков), независимо от государственной принадлежности, что служит развитию международной торговли; поощрение конкуренции между поставщиками (подрядчиками) в отношении закупаемых товаров (работ) или услуг; обеспечение справедливого и беспристрастного отношения ко всем поставщикам (подрядчикам); содействие объективности и беспристрастности процесса закупок и общественному доверию к нему; обеспечение открытости процедур закупок.

Большое внимание в Типовом законе ЮНСИТРАЛ уделяется методам закупок и условиям их использования.

Рассматривается внеконкурсное размещение заказов, конкурсное размещение заказов с ограничением числа участников, с использованием котировок,

особенности закупок товаров у единственного источника и т. д. Приведены типовые требования к организации привлечения конкурсных заявок и заявок на предквалификационный отбор. Рассмотрен порядок предоставления и типовые требования к составу конкурсной документации. Закон регламентирует порядок и критерии для оценки предложений. Закупающая организация устанавливает критерии оценки предложений и определяет относительное значение каждого такого критерия и порядок их применения. Процедуры отбора победителя могут предусматривать: отбор без проведения переговоров (исключительно по установленным критериям оценки); отбор путем проведения одновременных переговоров; отбор путем проведения поочередных переговоров.

Государственные закупки и размещение заказов в развитых странах происходит на основе общепринятых методов: конкурсные процедуры (открытые, закрытые, двухэтапные, селективные), закупки на основе переговоров с несколькими потенциальными поставщиками, закупки в обычной торговой сети (метод запроса котировок), закупки у единственного источника.

Наиболее широко используются именно конкурсные процедуры, что позволяет обеспечить равные условия доступа к государственным заказам, открытость и прозрачность всех процедур и критериев выбора. Возможность применения иных способов требует соответствующих обоснований.

Большинство развитых стран, несмотря на давние традиции рыночной экономики, учитывает в своем национальном законодательстве международные требования.

Первый закон США по регулированию федеральных государственных закупок был принят в 1792 г. С тех пор американское законодательство трансформировалось в современную форму федеральной контрактной системы. Механизм осуществления государственных закупок в США базируется на своде законодательных и подзаконных актов, именуемых «Правила закупок для федеральных нужд» (FAR). Правила FAR определяют принципы политики в области закупок, а также устанавливаются и подробно излагаются многочисленные требования в отношении порядка и процедур, которым должны следовать все федеральные органы при осуществлении закупок и размещении заказов. Она и содержат 1000 страниц и имеют 53 раздела, каждый из которых посвящен отдельному аспекту государственных закупок. Первые шесть разделов рассматривают общие вопросы заключения государственных контрактов, следующие шесть разделов посвящены аспектам планирования закупок. Раздел 13 содержит описание упрощенных процедур по заключению контрактов на сумму 25 тыс. долл. США и менее (без проведения торгов), а в разделах 14 и 15 рассматриваются специфические процедуры закупок по наиболее крупным контрактам. В последующих разделах рассмотрены вопросы трудового права применительно к выполнению госзаказов, правила и процедуры контроля за ходом исполнения контрактов, типовые статьи и формы.

Министерство обороны США в дополнение к Правилам FAR руководствуется специальным документом «Правила закупок для нужд обороны – Дополнение» (Defence Federal Acquisition Regulation - Supplement, далее - Правила DFARS), в котором даны инструкции по применению Правил FAR в рамках за-

купок по линии Министерства обороны, а также содержатся некоторые дополнительные требования и правила, применимые только к оборонным закупкам и заказам. Правила DFARS не являются самостоятельным документом и используются только в сочетании с Правилами FAR. Они также содержат более 1000 страниц и включают в себя разделы, соответствующие разделам Правил FAR. Каждый раздел этого дополнения содержит информацию, необходимую для соблюдения в рамках Министерства обороны политики и процедур, изложенных в Правилах FAR, описание процедур, статьи контрактов и т.д., которые необходимы для удовлетворения особых потребностей Министерства обороны. Кроме того, Правила DFARS содержат семь собственных дополнений и два приложения.

Информация, содержащаяся в Правилах FAR и Правилах DFARS охватывает весь спектр закупок, осуществляемых на федеральном правительственном уровне. Около 500 страниц в этих документах занимают типовые статьи контрактов и еще около 250 страниц - различные типовые формы. Наблюдение за единообразным применением правил государственных закупок и координация нормотворчества в данной области возложены на Управление федеральной закупочной политики. Федеральное законодательство США формально не распространяется на деятельность правительств отдельных штатов и других территориальных единиц, обладающих самостоятельным бюджетом. Неоднократно предпринимались попытки унификации законодательства о закупках, но только некоторые штаты привели свои нормативные акты в соответствие с федеральным законодательством, хотя законы всех штатов опираются на общепринятые принципы.

Центральным пунктом социальной, ориентированной на конкурентную среду, рыночной экономики в том виде, в котором она существует в Германии, является свободная экономическая деятельность всех участников рынка, где основную роль играет частный сектор. Государство определяет правовые рамки и приоритеты экономической политики, ориентируясь на которые субъекты экономики могут действовать по своему усмотрению. Основной принцип: свободное развитие экономики и общества на основе федерализма. При этом государство, выступая в роли хозяйствующего субъекта, обязано соблюдать те же юридические и экономические принципы, которые являются обязательными и для представителей частного сектора экономики. Государство также обязано действовать в рыночных условиях, то есть в конкурентной среде. Сказанное относится и к системе размещения государственных заказов.

Поскольку государственные учреждения и частные хозяйствующие субъекты при осуществлении ими экономической деятельности имеют равные права, отличительной особенностью системы государственных закупок в Германии является тот факт, что государство изначально не имеет никаких особых полномочий и привилегий. В качестве покупателя оно конкурирует с представителями частного сектора, вместе с ними отслеживает изменения на рынке, а также информирует рынок о своих потребностях, объявляя конкурсы на закупку товаров и услуг. Основой урегулирования споров при этом служит гражданское право.

Федеральные, региональные и местные органы власти, а также подчиненные им учреждения и организации руководствуются в своей деятельности

бюджетным правом. При исполнении бюджетов они не зависят друг от друга. Рамки расходной части бюджетов определяются объемами поступающих доходов, то есть налоговых поступлений, налоговых трансфертов и платы, взимаемой за оказанные услуги.

Для каждого государственного учреждения ежегодно составляются и утверждаются бюджетные задания, которые входят составными частями в федеральный бюджет. В конце каждого бюджетного года проверяется исполнение этих заданий и подтверждается правомерность расходования средств по ним. Исходя из требования экономного расходования бюджетных средств, госучреждения используют открытые (публичные) торги на поставку товаров и услуг для государственных нужд, как наиболее эффективный способ достижения поставленной цели.

Порядок проведения конкурсов и размещения госзаказов описаны в нормативных документах о проведении подрядов на государственные заказы, разработанных министерством экономики Германии. Правила формирования госзаказа на услуги изложены в трех основных нормативных документах, учитывающих специфику трех основных видов услуг: - Положение о госзаказе на услуги (VOL), части «А» и «Б» от 12.05.97; - Положение о госзаказе на строительные услуги (VOB), части «А» и «Б» от 03.07.96, Закон о внесении изменений в Закон о принципах формирования бюджета и Положение о размещении госзаказов от 22.02.94, Порядок проверки исполнения бюджета от 22.02.94; - Положение о госзаказе на услуги лиц свободных профессий (VOF) от 12.05.97 (регулирует вопросы, связанные с работами, выполняемыми на гонорарной основе).

Современное законодательство Великобритании в области конкурсов основано на «Рекомендациях по конкурсным закупкам». При Казначействе Соединенного Королевства в качестве центрального методического и контролирующего органа создана «Центральная организация по закупкам». Существует также отдел стратегии закупок в правительстве. В каждом министерстве имеется департамент контрактной работы. Казначейство делегирует право распоряжения средствами отраслевым министерствам, при этом расходы согласовываются с чиновником Казначейства, курирующим министерство. Представитель Казначейства (инспектор финансов) обеспечивает соответствие расходов бюджетным ассигнованиям, каждый контракт должен получить его одобрение.

В законодательстве стран Центральной и Восточной Европы недавно произошли существенные изменения. Основная их цель - унификация, т. е. перенос директив Европейского сообщества на правовую почву конкретных стран. С точки зрения потенциальных поставщиков продукции (услуг), этот процесс должен дать им возможность участвовать в тендерах в различных странах (независимо от национальной принадлежности поставщика) на равных условиях.

Ведь один из законов мировой экономики гласит, что потери национальных потребителей от протекционистской политики государства всегда выше, чем выгоды, получаемые национальными производителями. Однако некоторые страны, рассчитывая поддержать собственную промышленность, предоставля-

ют различного рода преференции местным поставщикам и подрядчикам при государственных закупках. Эта практика постепенно сокращается, во многом благодаря деятельности международных организаций, таких как ВТО.

В ряде стран осуществляется государственное регулирование международных тендерных процедур с целью упорядочения притока иностранного предпринимательского капитала и защиты интересов местных фирм. Например, законодательно закрепляется право местных компаний на приоритет в уровне цен, т. е. при прочих равных условиях выигрыш присуждается местному поставщику, даже если предложенная им цена выше, чем у иностранных участников. Ценовая «фора» для местных игроков может составлять от 6% (США, Канада) до 15% (Кувейт, Индия) и более. В ряде стран к торгам не допускаются те иностранные участники, которые в своих предложениях не предусматривают передачу части подряда местным фирмам, определен перечень работ и услуг, которые иностранный подрядчик обязан передавать местным фирмам. Во многих государствах участие зарубежных компаний в тендерах возможно только через местных агентов или партнеров (Египет, Оман). Иногда иностранным подрядчикам запрещается ввозить оборудование и материалы, выпускаемые местной промышленностью, существует правило тройного превышения числа местного персонала над иностранным для подрядных объектов. В некоторых странах часть государственного заказа резервируется для определенных категорий поставщиков, например малого бизнеса, организаций инвалидов и т. д. Крупные контракты умышленно разбиваются на более мелкие для облегчения доступа национальным производителям. Для преодоления таких ограничений и повышения возможности выигрыша заказов иностранные компании стали прибегать к созданию консорциумов с участием местных фирм.

Кроме того, расширяются права организаторов торгов, которые дополняют усилия государств по защите национальных производителей. Широко применяется практика повторных торгов с целью снижения цены. Наряду с ценовой политикой тендерные комитеты при проведении подрядных торгов стали все шире использовать в интересах заказчиков «конкуренцию кредитов», позволяющую принуждать участников тендера принимать на себя обязательства по участию в кредитовании и даже финансировании расходов по сооружению объектов. Нередко кредитно-финансовые условия тендерных предложений являются решающим критерием при определении победителя торгов. В современных условиях все чаще стали использоваться менее явные способы ограничений, такие как таможенные пошлины и нетарифные меры - стандарты, сертификаты, лицензии и т. д.

В Австралии и Новой Зеландии отсутствуют законодательные акты, специально регулирующие сферу государственных закупок. Вместе с тем именно в этих странах широко применяются конкурсные методы реализации государственных заказов, которые регулируются подзаконными нормативными документами исполнительных и административных органов власти. При этом штаты и территории пользуются значительной автономией в рамках общей государственной политики закупок. Финансовый контроль над государственными расходами осуществляется по линии Казначейства (министерства финансов) на основе действующего законодательства.

Действующая во Франции и Бельгии схема организации государственных закупок предусматривает контроль над государственными расходами на всех этапах - принятие решения, расчет сметы расходов, анализ соответствия планируемых расходов возможностям бюджета, визирование расходных документов, контроль оплаты контрактов. Для Франции характерно создание специальных комиссий, которые выборочно проверяют правильность заключения контрактов. Каждое ведомство и местный орган власти формируют собственное подразделение по закупкам, в функции которого входит заключение контрактов и контроль их исполнения.

Следует отметить, что в Объединенной Европе все большую роль начинают играть интеграционные требования Европейского Союза, который за период с 2004 года по настоящее время принял несколько десятков различных директив по вопросам закупочной деятельности. В рамках проходящей унификации правил осуществления закупок все большее внимание уделяется единым стандартам. Большинство стран Европы постепенно корректируют свое законодательство на базе директив ЕС.

В странах Восточной Европы, не имевших традиций организации конкурсных закупок, в середине 90-х годов приняли законы и другие нормативные акты, соответствующие требованиям Типового закона ЮНСИТРАЛ. На пути в Европейское сообщество эти страны должны были согласовать свои законодательные акты, касающиеся государственных заказов, с нормами законодательства сообщества.

Россия же в попытках выстроить современную систему закупок практически не использует положительный зарубежный опыт. Однако, хотелось бы надеяться, что существующая ситуация изменится и этот опыт поможет нашим «законотворцам» выстроить в России свою эффективно функционирующую систему государственных закупок.

© Григорьев А. В., 2012

УДК 332.146

Григорьев В. Ю.

ООО «Селена Монтаж», г. Санкт-Петербург

РОЛЬ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА: ОПЫТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Значение бизнес-процессов для развития экономических и социальных процессов в регионе весьма значительна. Региональный бизнес в рыночной экономике является ведущим сектором, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Мировой опыт показывает, что развитие бизнес-процессов объективно требует государственной поддержки в различных формах - прямых и косвенных. Сотрудничество между регионами представляет собой актуальное направление развития регио-

нального бизнеса, поскольку оно связано с решением экономических и социальных проблем, имеющих в отдельных регионах страны. Интеграция интересов между регионами является существенной предпосылкой социально-экономического развития экономики страны в условиях глобального экономического кризиса.

В последние годы в России возникли новые органы государственного управления – структуры межрегионального сотрудничества, координирующие развитие и экономические связи двух-трех соседних регионов. К ним можно отнести Совет губернаторов Красноярского края, Таймырского и Эвенкийского автономных округов, Объединенную коллегию исполнительных органов государственной власти Москвы и Московской области и другие подобные структуры. Задачей этих структур является координация деятельности органов исполнительной власти субъектов Федерации, а также совместное принятие решений, обязательных к исполнению на территории взаимодействующих субъектов Федерации, в том числе и в целях создания конкурентной среды для развития регионального бизнеса (Федеральный, 1999).

Рассмотрим механизмы обеспечения межрегионального взаимодействия как инструмента развития регионального бизнеса в рамках совместных органов исполнительной власти, образуемых регионами-соседями на примере Москвы и Московской области. Объединенная коллегия органов управления г. Москвы и Московской области была создана на основе распоряжения Президента РФ от 19 февраля 1992 г. № 61-рп для координации деятельности органов, решающих вопросы выделения земли, выработки соответствующих рекомендаций, а также с целью обеспечения взаимодействия органов управления в г. Москве и Московской области в период проведения экономических реформ.

Позднее было утверждено Положение об Объединенной коллегии (Распоряжение, 1992), в котором были определены основные направления и принципы деятельности этого органа.

Предусматривалось, что Объединенная коллегия будет осуществлять свою деятельность в таких направлениях как:

- обеспечение координации деятельности и взаимодействия органов исполнительной власти г. Москвы и Московской области по основным вопросам проведения радикальных экономических реформ;
- рассмотрение на своих заседаниях проектов основных направлений и планов перспективного развития г. Москвы и Московской области;
- выработка рекомендаций по вопросам выделения и использования земли;
- участие в подготовке и рассмотрении проектов актов Президента РФ и Правительства РФ по г. Москве и Московской области.

Работа Объединенной коллегии была построена на принципах:

- невмешательства в повседневную оперативную деятельность органов исполнительной власти г. Москвы и Московской области;
- сбалансированного учета интересов жителей г. Москвы и Московской области в целях гармоничного экономического и социального развития региона.

Несмотря на ограниченность первоначальных целей и задач рассматриваемого координирующего органа, он способствовал относительно благопо-

лучному преодолению Москвой и областью экономического и социального кризиса середины 90-х гг. посредством создания благоприятной среды для развития регионального бизнеса.

Начавшийся подъем экономики в стране вызвал необходимость решения гораздо более широкого круга вопросов, связанных с экономическим взаимодействием и интеграцией Москвы и области. Поэтому в июне 1999 г. между Москвой и Московской областью был подписан соответствующий договор «О взаимопонимании и взаимодействии Мэрии Москвы и Администрации Московской области», в котором были определены основные сферы взаимодействия исполнительных органов власти регионов-соседей, а также предусмотрено создание в этих целях «совместных рабочих групп, совместных комиссий и иных рабочих органов на паритетных началах...» (Постановление, 1997).

Объединенная коллегия исполнительных органов государственной власти Москвы и Московской области, является постоянно действующим коллегиальным совещательным органом, обеспечивающим взаимодействие и координацию деятельности исполнительных органов государственной власти Москвы и Московской области в вопросах перспективного, комплексного и сбалансированного социально-экономического развития региона, включающего территории г. Москвы и Московской области.

Решения Объединенной коллегии имеют рекомендательный характер. Объединенная коллегия обеспечивает координацию действий исполнительных органов государственной власти Москвы и Московской области с целью эффективного и гармоничного развития г. Москвы и Московской области по следующим основным направлениям:

- подготовка совместных законодательных инициатив по вопросам, представляющим взаимный интерес;
- участие в подготовке и рассмотрении проектов и реализации актов Президента РФ и Правительства РФ по г. Москве и Московской области;
- использование трудовых ресурсов и расширение сферы занятости;
- интеграция в промышленном производстве;
- земельные отношения и пользование природными ресурсами;
- градостроительство;
- экология и ресурсосбережение;
- развитие энергосистем региона;
- сельскохозяйственное производство, переработка и обеспечение продовольствием;
- дорожное строительство и транспорт;
- информатизация, телекоммуникация и связь;
- торговля;
- сохранение научного потенциала в части фундаментальных исследований и отраслевой науки, способствующего социально-экономическому развитию г. Москвы и Московской области;
- осуществление Москвой и Московской областью столичных функций;
- социальная защита населения и социальное обеспечение жителей г.

Москвы и Московской области;

- образование;
- развитие сферы отдыха и туризма,

а также по другим направлениям, определяемым решениями Объединенной коллегии.

Документами Объединенной коллегии являются решения. Решение - это рекомендательный документ, принятый большинством голосов членов Объединенной коллегии на ее заседании при условии достижения консенсуса между Сопредседателями Объединенной коллегии.

Решения Объединенной коллегии служат основанием для подготовки проектов как самостоятельных, так и совместных нормативных правовых актов Правительства Москвы и Правительства Московской области.

Для обеспечения взаимодействия и координации деятельности органов управления Москвы и Московской области по конкретным вопросам перспективного комплексного и сбалансированного социально-экономического развития Московского региона Объединенная коллегия исполнительных органов государственной власти Москвы и Московской области может создавать постоянно действующие комиссии и рабочие группы.

Представляется, что рассматриваемая форма координации работы администраций регионов-соседей имеет большие перспективы. Поэтому, целесообразно рассматривать вопрос об увеличении количества таких межрегиональных административных структур. Например, учитывая, что Москва имеет тесные и разнообразные межрегиональные экономические связи со многими соседними регионами ЦФО и положительный опыт работы совместных органов администрации Москвы и Московской области, Правительству Москвы целесообразно инициировать вопрос о создании подобных совместных структур управления с администрациями Рязанской, Владимирской, Калужской, Тверской и других сопредельных областей ЦФО.

Попытки реализации координационных мероприятий с этими субъектами Федерации уже имеют место. Так, в 2003 г. Объединенная коллегия исполнительных органов государственной власти Москвы и Московской области рассматривала вопрос о взаимодействии со Смоленской и Тверской областями в совместном использовании и охране водных ресурсов в бассейнах питьевого водоснабжения Москвы.

Характерным примером объединения усилий и потенциала двух субъектов РФ является Санкт-Петербург и Ленинградская область.

Важным шагом к межрегиональному экономическому сотрудничеству Санкт-Петербурга и Ленинградской области явились совместные усилия по привлечению иностранных инвесторов. Российские и зарубежные эксперты разработали концептуальную программу решения проблем садово-огороднических хозяйств.

В процессе реализации проекта учреждена Объединенная комиссия регионального планирования и сотрудничества, сформированная из сотрудников обеих администраций, представляющих ведущие отрасли, важные для межрегионального сотрудничества. Комиссия занимается обсуждением приоритетов и схем финансирования (Постановление, 2006).

Практика показала, что данный коллегиальный совещательный орган является эффективным инструментом, обеспечивающим взаимодействие и координацию деятельности исполнительных органов власти и способствующим решению масштабных и конкретных задач развития регионального бизнеса.

Данная форма координации работы администраций регионов-соседей может быть рекомендована для применения в других федеральных округах. Необходимо осуществлять постоянный мониторинг этой сферы деятельности органов государственной власти с целью разработки рекомендаций по расширению положительного опыта управления в сфере межрегионального сотрудничества для целей развития регионального бизнеса.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Москвы № 863-ПП от 9 декабря 1997 года «Об одобрении проекта договора о взаимопонимании и взаимодействии Мэрии Москвы и Администрации Московской области».

2. Постановление Правительства Санкт-Петербурга «О Плана мероприятий по проведению административной реформы в Санкт-Петербурге в 2006-2008 годах» от 29 августа 2006 г. № 1055.

3. Распоряжение Президента РФ от 5 июня 1992 г. № 282-рп «Об утверждении Положения об Объединенной коллегии органов управления г. Москвы и Московской области».

4. Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ (с изменениями от 9 июля 1999 г. № 159-ФЗ)//Собрание законодательства Российской Федерации

© Григорьев В. Ю., 2012

УДК 349.4

Габдуллина Г. В., Мавлеткулова Е. А.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О НЕДРАХ И ЗЕМЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Рассматривая проблемы регулирования недр при добыче полезных ископаемых, анализируя соответствующую нормативную базу и судебную практику рассмотрения арбитражными судами дел с участием недропользователей можно выделить следующие основные проблемы правового регулирования добычи полезных ископаемых в Российской Федерации.

Проблема взимания земельного налога при осуществлении добычи полезных ископаемых на участках, предоставленных из земель лесного фонда, не покрытых лесом. Здесь прослеживаются проблемы правового регулирования установления и взимания платежей за пользование недрами на землях лесного фонда, не покрытых лесом. Формами платы за использование земли являются

земельный налог и арендная плата, в соответствии со ст. 65 Земельного кодекса Российской Федерации.

Порядок исчисления и уплаты земельного налога устанавливается законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, в частности глава 31 Налогового кодекса Российской Федерации посвящена земельному налогу. Невершенство налогового и земельного законодательства в данной области порождает многочисленные судебные разбирательства. Одним из спорных вопросов является отсутствие правоустанавливающих документов на земельный участок, подтверждающих наличие договора аренды. Налогоплательщики не считают себя плательщиками земельного налога, ссылаясь на то, что земельные участки не закреплены за ними на праве собственности либо пользования, причем зачастую не по их вине. Закон предусматривает в качестве основания для установления земельного налога наличие документа, удостоверяющего право собственности, владения или пользования земельным участком. Налоговый орган ссылается на отсутствие договора аренды земельного участка, следствием чего считает необходимость уплаты недропользователями земельного налога, когда такой пользователь не уплачивает за использование соответствующего земельного участка арендную плату.

Судебная арбитражная практика идет по пути установления необходимости уплаты земельного налога при отсутствии правоустанавливающих документов, подтверждающих наличие договора аренды. В обоснование своей позиции, что отсутствие документа о праве пользования землей, получение которого зависит исключительно от волеизъявления самого пользователя, не может служить основанием для освобождения его от уплаты налога на землю и это позволило бы землепользователю уклоняться от получения государственного акта на право пользования землей и осуществлять бесплатное землепользование.

Следует также отметить, что нормы Налогового кодекса Российской Федерации, регулирующие налогообложение при пользовании недрами, терминологически не согласованы с Законом Российской Федерации «О недрах», поэтому данное противоречие следует устранить.

Таким образом, ввиду спорности отдельных законоположений и неурегулированности вопросов уплаты земельного налога недропользователями, что подтверждается большим количеством обращений в арбитражные суды, представляется вполне обоснованным и разумным внести соответствующие изменения и дополнения в действующее законодательство о недрах, земельное законодательство, а также в налоговое законодательство.

В первую очередь право пользования недрами соприкасается с использованием земли. Добыча находящихся в недрах земли полезных ископаемых невозможна без использования для этих целей поверхности земли. К строительству горных предприятий и добыче полезных ископаемых нельзя приступить без одновременного использования участка земной поверхности, поскольку земля и недра обособлены как объекты права, необходимо определить их взаимосвязь и установить, где проходит граница между ними.

Право землепользования является основанием возникновения права пользования недрами для внутрихозяйственных нужд землепользователя. Так, со-

гласно ст. 19 закона «О недрах», собственники земельных участков, землепользователи, землевладельцы и арендаторы земельных участков имеют право, по своему усмотрению, в их границах осуществлять без применения взрывных работ добычу общераспространенных полезных ископаемых, не числящихся на государственном балансе. Правовая возможность использования недр под земельным участком не имеет отношения к вопросу определения земельного участка и его разграничения с недрами. Она лишь характеризует содержание права собственности или иного титульного владения земельным участком. Осуществление правомочия пользования земельным участком может означать фактическое пользование иным объектом прав - недрами, находящимися к тому же в собственности другого лица – государства (Стругов А.Ф.2010).

Указанное объяснение противоречиво, поскольку предполагает, что содержание субъективного гражданского права на один объект (земельный участок) вбирает в себя некие правомочия в отношении другого объекта (недр). Отсюда следует еще один вывод: земельный участок как объект права трехмерен, а не двухмерен. Другое дело, что для индивидуализации земельного участка достаточно его двухмерного описания, как это и предусмотрено Земельным кодексом Российской Федерации.

Тот факт, что земельные участки и участки недр связаны неразрывно, является неоспоримым. Что касается землевладельцев и собственников земельных участков, то они могут использовать их, не затрагивая интересов государства – собственника недр. Напротив, недропользование без землепользования невозможно. Таким образом, очевидно, что существует коллизия интересов, с одной стороны – собственников земельного участка, с другой – собственника участка недр. При этом предусматривается, что каждый владелец вправе свободно пользоваться, владеть и распоряжаться имуществом, находящимся в его собственности. Рассмотрим, как урегулирована данная коллизия в современном законодательстве (Теплов О.В. 2010).

Согласно статье 11 Закона РФ «О недрах» предоставление земельного участка для проведения работ, связанных с геологическим изучением и иным использованием недр, осуществляется в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, после утверждения проекта проведения указанных работ. То есть законодательство о недрах практически не регулирует вопросы, связанные с предоставлением земельных участков недропользователям. Что касается Земельного кодекса, то он направлен на регулирование отношений землепользования, а не недропользования. Так, в соответствии Земельным кодексом Российской Федерации предоставление пользователю недр земельных участков, необходимых для ведения работ, связанных с пользованием недрами, из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, в аренду осуществляется без проведения торгов (конкурсов, аукционов). Порядок расчета размера арендной платы за указанные земельные участки определяется правительством Российской Федерации. Аналогичным образом может быть оформлено право на землю, находящуюся в собственности граждан или организаций. Для земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, процедура получения их в аренду известна, поскольку цена аренды устанавливается самим государством (Теплов О.В. 2010).

В случае, если земельный участок находится в частной собственности, то потенциальный недропользователь может получить его в аренду у собственника, имея для этого только согласие последнего. При этом основанием будет являться лицензия на право пользования недрами. Однако на практике нередко возникают случаи, когда собственник земельного участка не согласен предоставить земельный участок в аренду для целей недропользования или требует неприемлемую за нее плату.

Противоречия интересов собственников земельных участков, землепользователей, государства, недропользователей могут разрешаться по-разному. Одним из способов устранения является, как известно, установление публично-сервитута для проведения изыскательских и исследовательских работ, проводимых в целях геологического изучения недр, а также для разведки и добычи полезных ископаемых. Таким образом, можно сделать вывод, что государство, недропользователь вправе требовать от собственника земельного участка установления сервитута. Публичный сервитут может устанавливаться законом или иным нормативным правовым актом Российской Федерации, а также нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в случаях, если это необходимо для обеспечения интересов государства, местного самоуправления или местного населения.

На практике, однако, возникают значительные трудности применения вышеуказанных положений Закона Российской Федерации «О недрах» и Земельного кодекса Российской Федерации. В частности, уполномоченные органы трактуют, что земельные участки, которые уже используются для геологического изучения недр, то есть необходимы для соответствующих целей, могут быть изъяты из владения недропользователя для государственных или муниципальных нужд. При таком подходе утрачивается взаимосвязь между соответствующими положениями Закона Российской Федерации «О недрах» и статьей 49 Земельного кодекса Российской Федерации. Учитывая вышесказанное, считаем, что необходимо заполнить еще один пробел в законодательстве, а именно дать определение понятию «государственные и муниципальные нужды», а не ограничиваться перечислением целей, для которых может быть изъят земельный участок (Стругов А.Ф. 2010).

Правительство Российской Федерации, как известно, предпринимает меры, которые должны упростить процедуру предоставления земельных участков для целей недропользования. Поправки эти касаются Земельного кодекса и Закона «О недрах». Именно поэтому в настоящее время требуется четкая законодательная детализация правового режима земель, необходимых для реализации права недропользования. Представляется, что недропользователь должен быть наделен правовыми гарантиями приобретения прав на соответствующие земельные участки. В законе должно быть закреплено, что землеобладатель не вправе воспрепятствовать реализации права недропользования. Необходимо сформулировать положение об обязательности заключения договора аренды земельного участка в целях применения его для пользования недрами. В то же время принципы построения правоотношений между этими двумя субъектами должны быть также определены в нормах права.

Библиографический список

1. О недрах: Федеральный Закон Российской Федерации № 2395 от 21.02.1992 (ред. От 06.декабря .2011) // Справочная правовая система «Консультант Плюс» по сост. 1.02.2012.

2. Земельный кодекс Российской Федерации (ред. От 12 декабря 2011 года) // Справочная правовая система «Консультант Плюс» по сост. 1.02.2012.

3. Теплов О. В. «Развитие федерального законодательства о недрах» // Право и экономика- 2010. С.3-10.

4. Стругов А.Ф. Основные пути и цели совершенствования законодательства о недрах. // О недрах земли. 2010. № 4. С.11-16.

© Габдуллина Г. В., Мавлеткулова Е. А., 2012

УДК 331.5.024.52

Губайдуллина М. М., Сахибгареева К. О.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

РЕАКЦИЯ НА КРИЗИС И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РИСКИ В СФЕРЕ ТРУДА

После десяти лет непрерывного экономического роста и повышения благосостояния людей Россия столкнулась с серьезнейшими экономическими вызовами. Глобальный экономический кризис приводит во всех странах мира к падению производства, росту безработицы, снижению доходов населения.

До кризиса позиция молодежи была тактически выгодна, но стратегически уязвима. Современное молодое поколение получило необоснованно широкий доступ к высшему образованию, в основном - образованию низкого качества. Отсюда - разрыв между высокими формальными характеристиками и тем, что молодые люди реально знают и умеют, отсюда - завышенный уровень притязаний к рабочим местам, к условиям труда, к заработной плате. При этом работодателей ничего не сдерживает - это не дефицитные специалисты, не квалифицированные рабочие, не менеджеры высокого класса. Нет смысла их сохранять, найти им замену не составит труда. Отсюда - всплеск молодежной безработицы. Это очень неприятно для конкретного человека, но, с моей точки зрения, представляет собой положительный, оздоравливающий эффект кризиса.

За счет чего же можно сэкономить? Можно, например, не распространять антикризисные программы поддержки безработных по всей стране. Сегодня одинаковое финансирование на эти цели получают даже те регионы, где безработица ниже естественной нормы.

Страшнее другая опасность, она связана с новым сокращением занятости в реальном секторе, - опасность окончательной утраты кадрового потенциала промышленных предприятий. Причем это проблема специфически российская. Эта проблема берет начало в 1990-х годах, когда произошел массовый отток квалифицированной рабочей силы из промышленности. За 10 лет спада с предприятий ушло среднее поколение рабочих кадров.

С 2000-х годов, когда начался подъем, предприятия стали постепенно набирать молодежь. Это было сложно, так как была разрушена система профессионального технического образования, а высшее образование стало сверхдоступным (расширились возможности «легкого» заработка вне реального сектора). И на относительно благополучных предприятиях ситуация с рабочими кадрами мало помалу начала выправляться. Однако осталась «демографическая яма». Когда начался кризис, на многих предприятиях прекратился прием молодежи. Опасность заключается в том, что если такая ситуация продлится, ниточка может оборваться: старшее поколение уйдет с предприятий, не успев подготовить смену, и человеческий потенциал российской промышленности будет разрушен окончательно.

Теперь в отношении антикризисной программы. В той части, где речь идет о сфере занятости, она, по существу, списана с западных программ. Но в развитых западных странах проблемы «демографической ямы» на предприятиях нет. Это - постсоветская, в том числе российская, специфика, это наследие наших не очень удачных реформ, о которых следует помнить при формировании программы. Наши антикризисные меры должны делать упор на сохранение и укрепление кадрового потенциала реального сектора. Это важнейший приоритет!

В антикризисной программе занятости на этот приоритет работает только один небольшой фрагмент - стажировка выпускников. На нее приходится менее 3% выделенных средств. И осваиваются эти средства плохо, потому что программа трудоемкая, - с трудовыми ресурсами в службах занятости тоже дефицит. Пособия повысили, клиентов стало больше, а персонал тот же. Эти службы даже не могут безработных к себе на временную работу нанять - не положено. Вот и задыхаются, и выбирают, естественно, что проще: общественные работы, уборка территорий - по сути это та же материальная поддержка, что и пособия.

Еще один спорный компонент антикризисных мер - программа поддержки предпринимательства. В сравнении с другими предложенная программа затратная: почти 20% всех денег, 60 тыс. руб., выдаются каждому безработному, пожелавшему открыть свое дело, при условии, что он снимается с регистрации. Кроме того, малые предприятия, по крайней мере, российские, - это место, где чаще всего нарушаются права работников, где не нормирован рабочий день, где нет гарантий занятости, где не контролируются условия труда. За последние годы положение в этом плане серьезно ухудшилось: увеличился разрыв в условиях занятости между малыми и крупными предприятиями. Поэтому рассчитывать на малое предпринимательство как на возможное реальное решение проблемы не стоит.

Поэтому последнее, на что мы хотим обратить внимание, - осторожнее копировать западные образцы («они не мы») и ориентироваться на свои уязвимые зоны и на потребности своего населения. А для этого нужна обратная связь.

Антикризисные центры по трудоустройству молодежи могут иметь разные организационные формы:

- создание структурного подразделения органа по делам молодежи путем увеличения штатной численности;

- привлечение исполнителя через государственный заказ в установленном порядке;

- поддержка молодежных организаций или иных организаций, работающих в сфере трудоустройства молодежи (в частности, это могли бы быть волонтерские организации).

Комплексная программа антикризисных мер Правительства Республики Башкортостан

- социальная защита населения и стабилизация;

- рынка труда;

- повышение конкурентоспособности реального сектора экономики: поддержка отдельных видов экономической деятельности (машиностроительный комплекс, агропромышленный комплекс, строительный комплекс, жилищно-коммунальное хозяйство);

- поддержка системообразующих предприятий и предприятий регионального значения;

- развитие инновационного потенциала, инвестиционной деятельности и энергосбережения;

- развитие малого и среднего предпринимательства;

- повышение устойчивости финансово-бюджетной системы.

Взаимодействие Правительства Республики Башкортостан и администраций муниципальных районов и городских округов по реализации антикризисных мер:

- поддержка городов с моноструктурной экономикой;

- повышение устойчивости функционирования и смягчение влияния негативных последствий мирового кризиса на социально-экономическое положение муниципальных образований Республики Башкортостан.

Важнейшие целевые индикаторы и показатели:

- преодоление спада и выход на траекторию устойчивого социально-экономического развития;

- валовой региональный продукт;

- среднемесячная заработная плата;

- реальные располагаемые среднедушевые денежные доходы населения;

-уровень зарегистрированной безработицы.

Постановлением правительства утвержден порядок предоставления финансовых средств в рамках реализации мероприятий целевой программы Зауралья направленных на снижение напряженности на рынке труда. В рамках программы планируется обеспечить занятость по мероприятиям, связанным с опережающим профессиональным обучением работников в случае угрозы массового увольнения не менее 1000 человек; на организацию общественных работ дополнительно планируется трудоустроить не менее 3889 человек. В сфере малого предпринимательства и самозанятости - не менее 1460 человек. После прохождения стажировки - не менее 910 выпускников образовательных учреждений, инвалидов – не менее 150 человек.

Российской молодежи предстоит создавать и осваивать новые производственные, социальные, гуманитарные технологии, которые должны изменить облик нашей страны.

Все это становится еще более актуальным на фоне последствий мирового финансового кризиса. Кризисные явления лишней раз акцентируют необходимость перехода России на инновационную модель развития.

Кризисные процессы потребовали корректировки молодежной политики. Отдельными и очень важными ее направлениями становятся обеспечение занятости молодежи и возможности продолжения платного образования, сохранение льготной ипотеки для молодых семей и целый ряд других.

Но при всем этом нельзя рассматривать молодых людей как пассивный объект социальной защиты. Молодежное движение и молодежь в целом - это мощная антикризисная сила. Кризис - не только проблема, но и шанс для молодых людей, способных к инновациям и созиданию.

Библиографический список

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учебник.
2. Гимпельсон В. Политическая экономия дерегулирования занятости. 2005.
3. Воробьев Ю.Л. Национальная безопасность и управление стратегическими рисками в России // Управление риском. 2002. Спец. вып.
4. Владимиров В.А., Воробьев Ю.Л., Малинецкий Г.Г. и др. Управление риском. Риск, устойчивое развитие, синергетика. М., 2007.

© Губайдуллина М. М., Сахибгареева К. О., 2012

УДК 330.111.4

Денисова О. Ю.

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН И ОСОБЕННОСТЕЙ СНИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Значительное и неуклонное снижение конкурентоспособности отечественной экономики за последние годы является наиболее опасной для Российской Федерации тенденцией современности. Демонстративным и надежным доказательством данного утверждения выступает значение Индекса глобальной конкурентоспособности, созданного для обобщенной оценки конкурентоспособности всех стран профессором Колумбийского Университета Ксавье Сала-и-Мартинем по заказу организаторов Всемирного экономического форума и опубликованного впервые в 2004 году. Этот индекс составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал», и как уверяют представители ВЭФ, постоянно совершенствуется на основании тестирования и консультаций с ведущими экспертами. Согласно отчетам, за 2008-09 годы Россия зани-

мала по показателям конкурентоспособности 51 место из 142, за период с 2009-11 снизилась до 63, в последнем же отчете ей присвоено лишь 66 место. В комментариях к отчетам значится, что основной причиной снижения общего рейтинга является низкая конкурентоспособность отечественной промышленности. Несмотря на то, что в современной литературе можно найти различные точки зрения на предмет того, какие причины вызывают столь стабильное снижение конкурентоспособности отечественного производства, подчеркнем, все эти причины носят достаточно частный характер, либо, оказывают лишь косвенное влияние на развитие производств. Среди них – высокая монополизация экономики, политическая нестабильность, дурная «наследственность» директивно-плановой экономики, относительно дешевые ресурсы и другие. Основной задачей данной статьи является изложение интегрированного авторского взгляда на процессы снижения конкурентоспособности отечественного производства, сформированного на основе ретроспективного анализа трансформаций производительных сил страны и факторов, влияющих на их развитие в связи с осуществлением коренных политических, социальных, экономических изменений во внутреннем пространстве страны. Данный подход автора позволяет выявить глубинные причины в отставании отечественной промышленности от мировых лидеров, а также наметить пути их нейтрализации.

Напомним, что с сущностной точки зрения промышленное производство представляет собой процесс организации элементов производительных сил трудом. Производительные силы составляют основу производства материальных благ, его содержание, но, современная экономическая наука до сих пор затрудняется дать определение данной категории. Даже в учебных изданиях по экономической теории МГУ им. М.В.Ломоносова и финансовой академии при Правительстве РФ отсутствует раздел о категории «производительные силы». В прочих современных изданиях, таких как «Новая экономическая энциклопедия» под редакцией Румянцевой Е.Е., приводится преимущественно марксистское определение данного понятия, не учитывающее рыночное воздействие на производство и технический прогресс. Разумеется, никто не оспаривает того факта, что именно К.Маркс ввел данную категорию в экономическую науку, определив ее следующим образом: «производительные силы – это исторически создавшееся отношение людей к природе...». В тоже время, невозможно не отметить его неточность и узость, особенно проявившуюся в современных рыночных условиях при осуществлении резкого перехода от преобладающей государственной к частной собственности. Наиболее очевидным выглядит то, что далеко не все отношения людей к природе касаются производительных сил. Экологические, юридические, художественные, нравственные связи людей с природой неправомерно включать в производительные силы, хотя на последние все перечисленное может оказывать значительное влияние. И это не единственная причина, по которой, на наш взгляд марксистское учение о производительных силах и, в частности, данное определение не соответствует современным реалиям формирования рынка. Марксистская теория производительных сил видит причину их развития в классовой борьбе. Но этому можно возразить, что антагонистическая борьба достигает своего апогея лишь при возникновении в обществе революционных процессов, в остальное время она имеет сглаженный

характер. Тогда чем же объяснить развитие производительных сил в периоды социально-экономической стабильности общества? Этот вопрос и в марксистской теории и в современной экономической теории остается без ответа. Наконец, обратимся к содержанию категории «производительные силы». Ее первооткрыватель указывает на то, что производительные силы представляют собой средства производства организованные трудом, таким образом, включая в ее состав только три компонента – средства труда, предметы труда и рабочую силу. Заметим, что развитие только указанных трех составляющих производительных сил неспособно было бы обеспечить столь значительное развитие производственного процесса, выраженное в его многократном ускорении. Это оказалось достаточным для того, чтобы в науке встал вопрос о расширении числа элементов, входящих в состав этой категории. Среди новых возможных элементов производительных сил предлагаются: наука, информация, деньги, средства обращения и другие. Но поставленный вопрос так и остается вопросом, поскольку отсутствуют жесткие критерии отнесения различных элементов к категории производительных сил или их отсеивания. Таким образом, первой и наиболее важной проблемой развития конкурентоспособности отечественного производства является неизученность самого ядра, сущности производственных процессов, которая кроется в категории «производительные силы».

Это особенно парадоксально в условиях смены общественно-экономического строя, поскольку разрушение плановой экономики и переход к рыночной, появление частной собственности, становление системы федерализма, углубление интеграции страны в мировое рыночное пространство привели не только к содержательным трансформациям данной категории, но и изменениям внешних условий ее развития, а соответственно и каналов и инструментов управления ею. Во-первых, изменения среды развития производительных сил связаны с изменением целей их размещения. Если в плановой экономике это было комплексное и равномерное развитие всей территории страны, то в условиях рынка речь идет уже о предоставлении каждому региону возможностей для самостоятельного развития, реализации внутреннего потенциала, регулирования процессов взаимодействия производительных сил рыночными механизмами, которая выражается в конечном итоге в решении социально-экономических проблем соответствующей территории и удовлетворении изменяющихся потребностей общества. Во-вторых, социально-экономические преобразования в стране повлекли изменения в основных закономерностях, факторах и принципах размещения, и что еще важнее взаимодействия производительных сил. Так, например, если в плановой экономике при размещении производительных сил во главу угла ставился экономический потенциал территории, т.е. обеспеченность ее основными необходимыми для производства ресурсами и инфраструктурой, то в условиях рынка вперед выдвигается возможность взаимодействия бизнеса и населения, являющегося и основной производительной силой и основным источником спроса. Таким образом, второй причиной снижения конкурентоспособности отечественного производства является отсутствие глубоких теоретических исследований о трансформации среды развития производительных сил в новых условиях. У нас нет полной картины о том, какие силы влияют на разви-

тие производственных процессов на той или иной территории, какие факторы необходимо стимулировать, либо, напротив, ограничить, чтоб повернуть вектор развития в нужном направлении, а, следовательно, вынуждены в управлении действовать преимущественно методом проб и ошибок.

Возможно, названные нами причины отставания конкурентоспособности отечественного производства не исчерпывают всего списка, но, несомненно, являются наиболее базовыми. Отсутствие фундаментальных теоретических исследований о сущности производственных процессов, особенностях их протекания в условиях рынка лишают нас инструментов управления ими, повышения их эффективности.

Библиографический список

1. Критика политической экономии/К. Маркс и Ф. Энгельс/ Сочинения.
2. Основы теории производительных сил / Г. И. Черкасов / «Экономика», 2008.
3. Экономическая мысль в ретроспективе /М.Блауг/М.: Дело, 1994.

© Денисова О. Ю., 2012

УДК 338.47:656

Ермолаева А. В.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

Транспортная логистика – это система по организации доставки каких-либо материальных предметов, веществ и пр. из одной точки в другую по оптимальному маршруту. [1]

Вхождение России в мировую экономическую систему, расширение ее связей со странами СНГ, Западной и Восточной Европы, а также странами Дальнего Востока и Тихого океана потребуют коренных изменений в работе всех видов транспорта в составе единой транспортной системы развития транспортной логистики.[2] Необходимо решить целый ряд проблем, имеющих фундаментальное и прикладное значение для транспортной логистики:

- качество транспортного обслуживания (в случае привлечения внешних транспортных компаний);
- изношенность подвижного состава и трудностей, связанных с его обновлением;
- плохая информационная поддержка перевозок;
- сложность составления маршрутов движения (будь то международные перевозки или дистрибуция по городу);
- недогруз автомобилей по грузоподъемности или полезному внутреннему объему кузова;
- страхование грузов и транспортных средств;
- сложность организации перевозок с участием нескольких видов транспорта;

- недостаток информации о программных продуктах, позволяющих автоматизировать, упростить и ускорить выполнение операций, сопровождающих перевозочный процесс и др. [3]

Рассмотрим специфику и тенденции развития этих проблемных участков более подробно. Все большее количество предприятий, деятельность которых так или иначе связана с транспортировкой (доставка сырья и материалов, обслуживание потребителей), принимают решение о передаче всех или части перевозок на аутсорсинг. Такое решение позволяет им сконцентрироваться на основной сфере деятельности, повышая качество работы и усовершенствуя свою продукцию, а также доверить транспортную логистику профессионалам в данной области, что в итоге улучшает качество перевозок, а во многих случаях – и снижает транспортные затраты.

Однако не всегда внешние перевозчики предоставляют качественные услуги. Это относится, прежде всего, к простым экспедиторским или транспортным компаниям, первые из которых не имеют собственного подвижного состава и работают как посредники между заказчиком и перевозчиком, а вторые – занимаясь перевозкой грузов собственными транспортными средствами, практически не пытаются оптимизировать сам процесс транспортировки. Хотя это можно было бы сделать посредством сбора консолидированного груза от нескольких отправителей, составления оптимальных маршрутов движения, подключения более эффективного вида транспорта на определенном этапе маршрута и т.д. Можно сказать, что сейчас появилась тенденция к отмиранию «простых» операторов транспортного рынка и переход на объединение экспедиторских, транспортных и других функций транспортной логистики в одном предприятии. Для таких интегрированных предприятий часто используют термин «логистический оператор», что вполне передает системный характер их деятельности и четкую направленность на компромисс между транспортными (и сопутствующими) затратами и уровнем качества предоставленных услуг. [2]

Рассматривая проблему изношенности подвижного состава, следует остановиться не только на проблеме определения оптимального срока службы транспортных средств, занятых в перевозке грузов, но и на необходимости адекватного расчета их амортизации. Известно, что методов начисления амортизации достаточно много, и каждое предприятие само решает, каким из них пользоваться, особенно, для внутренних нужд (например, расчет себестоимости перевозки или остаточной стоимости транспорта).

Практика предприятий, имеющих на балансе собственные транспортные средства, свидетельствует о целесообразности различных методов расчета амортизации транспортных средств при использовании подвижного состава производства стран СНГ и Европы, Японии, Кореи. Так, для отечественных марок рекомендуется производить расчет исходя из 5-6 лет службы автомобиля, тогда как для «иностранцев» этот срок можно увеличить вдвое.

Что касается определения оптимального срока замены транспортного средства, то здесь уместна одна из используемых в логистике методик, которая учитывает возрастающие со временем эксплуатационные расходы с одной стороны и постепенно снижающуюся производительность и остаточную стоимость автомобиля – с другой. Такая методика дает возможность понять, на каком сро-

ке службы автомобиль выгоднее продать по остаточной рыночной стоимости, чем эксплуатировать его со все более возрастающими затратами, включающими амортизацию, стоимость ремонтов и т.д.

К сожалению, при кажущейся «информатизированности» и «компьютеризированности» современной жизни, поток информации, сопровождающий процесс транспортировки, все еще далек от совершенства. Это касается и связи с водителем (особенно при его нахождении в другом государстве или на пограничном переходе), и мониторинга груза на протяжении перевозки, и контроля состояния транспортного средства, его местонахождения.

Одной из проблем также является сложность в построении маршрутов перевозки. Еще во времена СССР транспортники пользовались достаточно эффективными методами составления оптимальных маршрутов движения, причем как маятниковых, так и сборных и развозочных. Это так называемая транспортная задача – необходимость нахождения кратчайшей связывающей сети, кратчайшего пути между двумя точками территории, а также составления сборно-развозочных маршрутов.

Все большее количество компаний, сталкивающихся с проблемами построения оптимальных маршрутов движения, готовы вкладывать немалые деньги в программное обеспечение, способное автоматизировать процесс поиска наиболее рационального маршрута следования. Хотя иногда достаточно запустить старый добрый Excel, чтобы быстро решить транспортную задачу. Такой «полуручной» метод определения маршрута позволяет не только получить оптимальный результат, но и легко проанализировать, к чему приведет его некоторое изменение, если он по каким-либо причинам не устраивает менеджера или заказчика.

Проблема недостаточного использования грузоподъемности транспортного средства напрямую связана с частым нежеланием или неумением комплектовать отправку от разных грузоотправителей. А ведь перевозка сборного груза приносит большую прибыль перевозчику, поскольку для каждого из владельцев части такого груза стоимость перевозки уменьшается незначительно по сравнению с тем, как если бы его груз находился в автомобиле один. Это происходит потому, что основой транспортных тарифов в любом случае является километраж, пройденный транспортным средством. Поэтому стоимость перевозки на 1000 км для однотипных грузов массой 2 и 5 т практически не будут отличаться.

Конечно, доставка сборного груза связана с большим количеством проблем, чем отправка от одного отправителя одному получателю, однако она более выгодна, причем как отправителю (он все-таки немного сэкономит на стоимости доставки), так и перевозчику (для него стоимость перевозки сборного груза существенно превышает стоимость перевозки от одного отправителя).

В настоящее время все больше грузоотправителей и грузополучателей стараются застраховать свою перевозку. Причем, по словам практиков, страхование именно груза, а не транспортного средства с грузом, преобладает. Так, в большинстве случаев страховка оформляется как процент от стоимости груза (обычно 0,15-0,25%), и при наступлении страхового случая производится страховая выплата в том объеме, в котором нанесен ущерб грузу. Обычно стоимость ущерба возмещается не в полной мере. В любом случае, страховщик и

страхователь ищут наиболее приемлемое сочетание стоимости страховки и величины страховых выплат, что оговаривается в договоре страхования.

Страхование груза уменьшает беспокойство за процесс транспортировки, что обычно благотворно сказывается на всех ее участниках. Что же касается страхования транспортных средств, то оно применяется реже. При этом недоверие к страховым компаниям как таковым тормозит процесс распространения страхования как транспортных средств, так и грузов.

При существовании любых возможных путей сообщения в нашей стране (авто- и железные дороги, моря, реки, воздушные линии, трубопроводы) автомобильный транспорт остается наиболее используемым. Это, несмотря на то, что на расстояниях 700–1500 км железнодорожный транспорт становится намного экономичнее автомобильного. Видимо, превалирование автомобильных грузовых перевозок над всеми другими связано, прежде всего, с мобильностью данного вида транспорта. Так, во-первых, автомобильным транспортным компаниям было проще перестроиться на существование в условиях суверенного государства, а во-вторых, этот вид транспорта успешно осуществляет перевозки «од двери до двери», что в большинстве случаев недоступно для других. Что касается тарифов на перевозки, тут для автомобильного конкурентами являются железнодорожный и водный виды транспорта. Однако сложность отношений с железной дорогой и разные правила при осуществлении перевозок на разных видах транспорта приводят к отказу работать с «неавтомобильными» видами транспорта, а тем более их сочетать. При взаимодействии разного транспорта практически всегда повышаются сроки перевозки. Это связано с перегрузками с одного вида транспорта на другой, которые обычно сопровождаются краткосрочным хранением груза. Поэтому небольшое снижение суммарной стоимости перевозки обычно комбинируется с увеличением сроков доставки и повышением сложности организации и контроля такой перевозки. Комбинированные перевозки обычно намного сложнее спрогнозировать по срокам и по возможным рискам. Здесь проблемы информационного сопровождения стоят намного острее, чем при перевозках автомобильным транспортом [1].

Все новые и новые программы, улучшающие сами себя, позволяют упрощать нам жизнь. Однако при этом очень сложно ориентироваться в той программной массе, которая заполняет рынок. Все уже привыкли к тому, что, не успев поставить новейшую программу, мы уже видим релиз или демо-версию новой. Поэтому стремление к постоянному обновлению программной базы бессмысленно и нецелесообразно.

В отличие от «складских» разработок, программное обеспечение для транспортной логистики на рынке намного меньше, отзывы о них очень разные, а нормальной, объективной аналитики нет вообще. При немалой стоимости таких программ не удивительно, что потенциальные их покупатели теряются и постепенно оставляют идею приобретения «до лучших времен».

Разработчики должны не только трудиться над улучшением своих программных пакетов, но и объяснять их преимущества потенциальным покупателям. Тогда и потребители будут видеть разницу и смогут сделать верный выбор, и производителям будет проще найти и обозначить свою нишу на рынке программ по транспортной логистике.

Библиографический список

1. Транспортная логистика: Учебник для транспортных вузов. Под общей редакцией Л.Б. Миротина. М.: Издательство «Экзамен», 2002. 512 с.
2. Гончаров П.П. и др. Основы логистики: Учебное пособие. Оренбург, 2008. 84 с.
3. <http://www.problema-logistic.ru>.

© Ермолаева А. В., 2012

УДК 332.02

Жирнова Ю. С., Зонова О. В.

Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева, Кемерово, ул. Весенняя, 28

МИРОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ: ПОСТФАКТУМ

В настоящее время одной из наиболее острых мировых проблем является кризис Еврозоны: не проходит и дня, чтобы в новостях не появилось сообщение о принятии решений руководством ЕС о регулировании экономической ситуации в странах, находящихся в затруднительном положении. Что будет с «пожаром» в Греции? Долго ли его будут «тушить» потоком денег? Вспыхнет ли он снова и распространится ли «пожар» на юг? Во сколько обойдется спасение Еврозоны или же дешевле будут стоить ее «похороны»? Что делать: строить новую экономику или же реконструировать нынешнюю? Все эти вопросы интересуют исследователей уже давно. Сегодня, возможно, решению текущих проблем может помочь ретроспективный анализ похожих кризисных явлений в макроэкономическом аспекте.

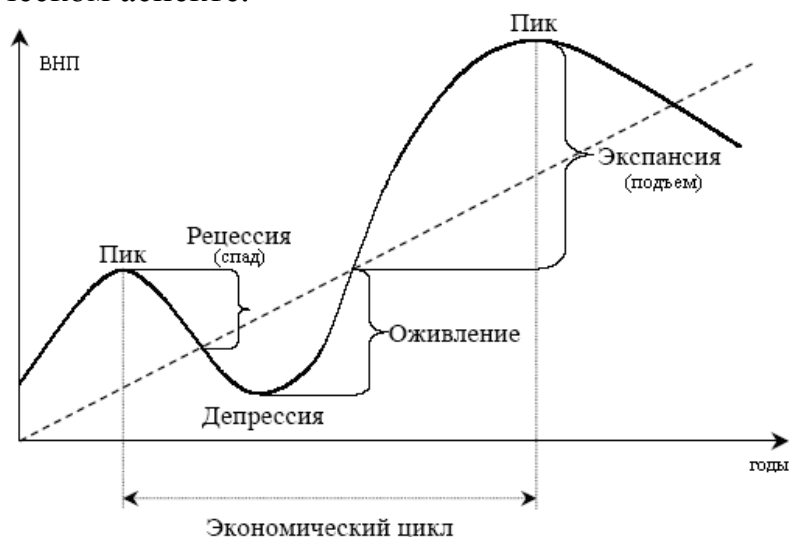


Рисунок 1

Фазы экономического цикла

Изначально попытаемся выяснить сущность самого понятия «экономический кризис». Некоторые исследователи склонны датировать первый экономический кризис первым столетием до нашей эры, при этом само понятие «кризис» трактуют буквально: поворотный момент [4]. Обзор экономической лите-

ратуры позволяет сделать вывод, что экономический кризис это всего лишь фаза экономического цикла (рисунок 1), и большинстве случаев он сводится к глубокому нарушению нормальной экономической деятельности: разрушению привычных экономических связей, снижению деловой активности, невозможности погашения долгов и накоплением долговых обязательств, краху банковских систем, разорению государственных и частных предприятий [1]. К этому можно и нужно добавить, что кризис неизбежно приводит к падению производства, повышению уровня безработицы, снижению уровня жизни населения, так как экономический кризис сопровождается колебанием курса национальной валюты и изменением цен на товары.

Первый мировой кризис, который одновременно нанес удар сразу по 4 странам (США, Англии, Германии и Франции) произошел в 1857 г. Его причиной стала спекуляция с ценными бумагами железнодорожных компаний, в результате происходит обвал котировок на финансовом рынке. Затем по спирали кризис американской банковской системы. Уже к концу 3 декады 1857 г. количество банков, прекративших обмен своих банкнот и выплату вкладов достигло 175, а 13 октября уже 18 банков Нью-Йорка объявило о своем закрытии, через день – еще 32. Эффект «снежного кома» привел к падению курса акций транспортных компаний в среднем на 85%. В этом же году экономический кризис перекинулся на Англию, а затем на всю Европу. Результатом кризиса послужило сокращение производства чугуна в США на 20%, в Великобритании судопроизводство упало на 26%, увеличилась безработица, в целом последствия кризиса в большинстве случаев аналогичны, только вот причины его провоцирующие разнятся. Кризис, пошатнувший такие великие торговые страны, не мог не отразиться на менее устойчивых, поэтому волна кризисов прокатилась даже по странам Латинской Америки. Правительство Англии принимает решение к выпуску банком Англии банкнот выше установленного лимита. В результате напряжение стало постепенно ослабевать. Благополучно пережив этот кризис, капитализм смело вошел в новую эру своего развития.

Следующим сильнейшим потрясением для мировой экономики стал кризис 1914 г., вызванный началом Первой мировой войны. Причиной послужила распродажа в глобальных масштабах бумаг иностранных эмитентов правительствами США, Великобритании, Франции и Германии для финансирования военной инфраструктуры. После того как воюющие страны стали ликвидировать иностранные активы, это привело к краху на всех товарных и денежных рынках. Паника банков ведущих стран была смягчена своевременными интервенциями центральных банков.

Следующий «взрыв» экономической системы произошёл в 1929 г. и продолжился до 1933 г. «Черным четвергом» назвали 24 октября 1929 г. на Нью-Йоркской фондовой бирже, так как именно в этот день произошло резкое снижение курсовой стоимости акций на 60-70%. Стоит напомнить, что именно США в начале 20-х являлись финансовым центром и ведущей промышленной державой, поэтому биржевой крах в Нью-Йорке послужил причиной сильнейшего и затяжного экономического кризиса во всем капиталистическом мире. После Первой мировой войны экономика США развивалась динамично, держатели акций увеличивали свои капиталы, рос потребительский спрос и росло

производство, но тут в одночасье всё рухнуло. Многие эксперты говорили о том что, повышение цен на акции опасно для экономики страны, но редко люди задумываются о будущем, предпочитая жить настоящим. Оптимистические речи К. Кулиджа и Г. Гувера и победные кличи биржи заглушили все пессимистические прогнозы экспертов. В то время использование биржевого кредита получило широкое распространение, к концу 20-х годов доля, которую кредитовали брокеры достигла 90% цены ценной бумаги, а покупатель оплачивал оставшиеся 10% стоимости бумаг [2]. Ценные бумаги переходили в собственность клиентов, но оставались в залоге у брокеров. Так как брокеры не имели достаточных средств для кредитования всех своих клиентов, они брали многочисленные ссуды в разных банках под залог этих же ценных бумаг. Высокая доходность привлекала и иностранных кредиторов. В конечном счете, выстроилась своеобразная пирамида. Пока росли цены на акции, все участники пирамиды получали колоссальную прибыль, не задумываясь о том, что рост не может быть вечным. Тут невольно возникает вопрос: «За счет чего курс акций может увеличиваться с такой стремительной скоростью?». Ответ прост: рост курсовой стоимости акций промышленных компаний поддерживался за счет небывалого спроса, который превышал предложение. Инвесторы, которым брокеры предоставляли выгодные кредиты, боролись за акции наиболее ликвидных компаний. Так называемые «быки», то есть инвесторы, играющие на повышение курса, покупали акции заранее выбранных компаний, тем временем распространяя «слухи» об их ускоренном росте, затем, дождавшись повышения цен на них, продавали их в разы дороже. А если цены на акции компании обеспечены ростом ни реальным производством, ни модернизацией, ни развитием отрасли, а слухами, то это может означать только одно – раздувание мыльного пузыря, который обязательно лопнет, но когда?

Удар был нанесен 24 октября 1929 г. Теперь чувство эйфории у держателей акций прошло, на смену пришло чувство страха, паники и хаоса. Пирамида начала рушиться. Крах банковской системы приобрел небывалый масштаб, физические и юридические лица теряли свои вклады. Американцы этот кризис называют Великой депрессией. Закрывались фирмы, лопались банки, а миллионы безработных бродили в поисках работы и средств к существованию. Правительство не было готово к такому удару, к такому масштабу и характеру кризиса, который теперь оказался не обычным циклическим, а первым самым мощным системным кризисом. До середины 30-х главы правительств носили розовые очки, считая, что кризис полезен тем, что уничтожит слабые предприятия и даст проход сильным, а безработные сами виноваты в своем положении, другими словами они придерживались политики невмешательства.

Лишь 4 марта 1933 года с приходом к власти Ф. Д. Рузвельта началось восстановление банковской системы, сопровождающееся отделением коммерческих банков от инвестиционных. Особенно стоит отметить создание Федеральной корпорации страхования депозитов и общенациональной системы защиты вкладов. Тем самым Рузвельт взял новый курс на восстановление былой мощи экономики США, путём постепенного проведения реформ. Кризис в США не мог ни отразиться на других капиталистических странах, для примера производство во время кризиса в Германии сократился на 41%, во Франции на 32 %.

Следующий мировой кризис произошел в период 1958-1959 гг., по мнению многих экспертов, он был связан с окончанием мирового инвестиционного цикла 50-х годов. Первый проявившийся признак кризиса – резкое падение курса ценных бумаг на бирже, что было связано с двумя основными причинами: 1) сугубо экономическая – начало спада в производстве; 2) сугубо политическая, связанная со здоровьем президента США Д. Эйзенхауэра. В результате кризиса снижение производства в развитых странах, например, в Японии – 8 %, Канаде – 6 %, во Франции – 5 % [2].

Экономический кризис 1973 г. близок по масштабам к Великой депрессии. После второй мировой зависимость развитых государств от ввоза нефти стран «третьего мира» стремительно набирала обороты. Тогда жидкое топливо стало главным источником энергии. Очагом возгорания энергетического кризиса послужила четвертая арабо-израильская война, 20-22 октября 1973 г. арабские страны одна за другой объявили о прекращении поставок нефти в США, снабжавшим Израиль оружием. В это время в Кувейте встретились представители стран Персидского залива экспортирующих нефть, они приняли решение поднять цены на нефть, теперь вместо 3 долл. США за 1 баррель страны вынуждены были платить по 12 долл. США за 1 баррель [3]. Этот кризис определил дальнейшее направление развития глобальной экономики. Последствиями этого кризиса стало внедрение в небывалом количестве энергосберегающих технологий. Также еще одним следствием нефтяного кризиса стал постепенный отказ от стратегического импорта жидкого топлива за счет развития собственной нефтедобычи. Теперь человечество стало задумываться и о других источниках энергии.

Очередной сильный удар по мировой экономике был нанесен в 1980 г. Началось все с энергетического и финансового кризиса в США. В 1980 г. цена на нефть повысилась на 75 %, превысив 50 долл. за 1 баррель. Без черного золота встало производство ... страна испытала энергетический шок. Финансовые проблемы не заставили себя долго ждать, следующим этапом стал финансовый кризис. Индекс «S&P» оказался в 2,1 раза ниже, чем в 1968 г. и на 20% ниже, чем в 1975 г. По стране прокатилась опять волна закрытий, поглощений и слияний. Правительство видело выход из кризиса в сокращении налогов при росте военных расходов. Эксперты предупреждали, что подобная политика может привести к увеличению бюджетного дефицита и инфляции. Так и вышло, налоги на прибыль были сокращены в 2 раза, но государственный долг только рос и экономика США переживала упадок. Отметим, что экономика США в тот период играла ведущую роль на мировой экономической арене, поэтому последствия кризиса отразились и на других капиталистических странах.

Невозможно в одной статье описать негативные последствия всех экономических кризисов, но одно становится ясно наверняка, что каждая ошибка, каждый кризис модернизировал мировую экономику, делал ее такой, какой она вошла в 21 век. Слово кризис в 2008-2011 годы звучало, наверное, чаще любого другого слова. Как и великая депрессия, кризис 2008 года способен внести кардинальные изменения в мировую финансово-экономическую систему. Предшественником стал ипотечный кризис в США, первые признаки которого появились в 2006 г. в форме снижения объемов продаж, а в 2007 г. – перерос в кризис высокорисковых ипотечных кредитов. Американский финансист Джордж Со-

рос определил роль «ипотечного мыльного пузыря» как «спускового механизма, который привел к тому, что лопнул более крупный пузырь» [5]. К концу 2007 г. ипотечный кризис постепенно стал трансформироваться в финансовый, и уже стал затрагивать и другие страны. События стали повторяться, как и во время прежних кризисов, закрытие банков, резкое снижение котировок на фондовых рынках... В 2008 г. кризис принял общемировые масштабы. Снижение спроса, рост безработицы – банальные симптомы любого кризиса.

Возникновение этого кризиса связывают с рядом следующих факторов: 1) дисбаланс международной торговли и движения капиталов; 2) обесценивание доллара США 2002-2008 годы, а также снижение его использования рядом стран в качестве резервной валюты, что привело к возникновению кризисных явлений в отдельных сферах экономики США и перегреву экономик других стран и аномальному ценообразованию на товарных рынках; 3) перегревом кредитного рынка и явившегося его следствием ипотечного кризиса; 4) перегревом фондового рынка и др.

В последствии финансовый кризис США стал «детонатором» глобального кризиса. Аналитики считают, что американские инвестиционные структуры, сталкивающиеся с проблемами на внутреннем рынке, начали сбрасывать свои зарубежные средства, что вызвало отток денежных средств с рынков развивающихся стран. В результате стал страдать весь мир. Но как же вздулся мыльный пузырь – кредитный кризис в США? По мнению многих экспертов, причиной стало широкое использование производных финансовых инструментов и стремление повысить доходность несмотря на увеличение числа рисков. Однако единого мнения на этот счет нет и вряд ли все эксперты придут к обоюдному решению. Этот мировой кризис стал расшатывать до того непоколебимую экономическую систему ЕС.

В 2007 году, когда кризис еще только маячил на горизонте, немецкие пенсионеры, т.к. нельзя определить банк какой страны выпустил ту или иную еврокупюру – только по буквам в серии, старались избавиться в первую очередь итальянских, испанских и греческих банкнот, придерживая немецкие. В то время, когда старики избавлялись от банкнот, журналисты и рядовые граждане на это смотрели с усмешкой, не веря, даже не допуская мысли о том, что зона евро может распасться, ведь на ее создание ушло так много денег, сил, евро зона не может распасться никогда, никогда не сможет пострадать. Разве эти мысли не схожи с мыслями пассажиров и конструкторов Титаника? Не прошло и трех лет, как о возможности невозможного заговорили ученые, ведущие экономисты всего мира.

Определяющим в кризисе еврозоны стал не валютный, а долговой рынок. Если есть вера в стабильность финансов страны и управляемость ее долгов, значит, под более низкий процент ей готовы одалживать деньги. Цены на государственные облигации, вошедших стран в еврозону, почти сравнялись, поэтому банки были готовы одалживать Греции под такой же процент, как и Германии.

Кризис 2008 г. сильно ударил по Афинам, поэтому займы росли в разы. В 2009 г. в Греции к власти приходит новое правительство, которое выяснило, что отчетность прежнего кабинета министров не соответствует текущему положению дел. Долг страны превышал 100 % ВВП, а бюджетный дефицит ока-

зался в 4 раза больше разрешенного 3 % уровня. До сих пор не ясно, как грекам удавалось на протяжении стольких лет обманывать всех. После опубликования этих новостей, происходит резкий обвал государственных ценных бумаг Греции, инвесторы ринулись продавать греческие облигации. Финансово-экономическая система страны оказалась парализованной, теперь никто не соглашался занимать Греции меньше, чем под 10 %. Инвесторы теперь стали приглядываться ко всем странам еврозоны, а особенно к Испании, Нидерландам и Португалии. Картина там оказалась не намного лучше. Кризисные страны могли пойти на дефолт, но этим уничтожить всю банковскую систему Евросоюза, так как держателями греческих облигаций являлись крупнейшие банки Европы. Правительства других стран осознали что, придется давать кредиты на льготных условиях, но сколько потребуется для спасения Греции денег? Первый пакет в 110 млрд. евро выдали в 2010 г., но его не хватило, в июле 2011 г. Греция получила второй пакет в 109 млрд. евро. Однако ещё не ясно позволят ли эти миллиарды погасить «пожар»? Инвесторы пока ещё не верят, что долговой кризис благополучно разрешится. Экономический кризис тесно переплелся с политическим, по требованию стран ЕС странам-аутсайдерам пришлось ввести строгий режим экономии, что привело к массовым выступлениям и смене правительства. Граждане Греции, которые со вступлением в ЕС привыкли к кредитам по низким ставкам, высоким заработным платам не хотят мириться с экономией. Евро ещё долго будет лихорадить, но ЕС на вряд ли распадется, но все эти проблемы показали слабые места единой валюты, подорвали уверенность которая подталкивала правительства и банки к бездумным действиям. Теперь перед ЕС стоит задача потушить пожары в странах-аутсайдерах, но этого будет мало нужно еще и предотвратить возможности повторного кризиса.

Единого мнения о направлениях выхода из мирового финансового кризиса у экспертов нет. Первая группа экономистов считает, что мировой кризис нужно пустить на самотек – таким образом, мировая экономика сможет оздоровиться, стать сильнее, избавившись от различных мыльных пузырей и дутых денежных мешков. То есть придерживаться экономики невмешательства.

Другая группа экспертов придерживаются мнения, что для уменьшения неблагоприятных последствий кризиса необходимо повысить влияние государства на экономику, для примера они предлагают национализировать близкие к катастрофе предприятия.

Третьи утверждают, что государство должно помогать попавшим в экономический кризис предприятиям и людям исключительно рыночными методами, например, снизить размер выплаты налогов. Также сейчас в экономическом обществе присутствует идея о создании наднациональной мировой расчетной валюты, для снижения колебаний на валютных рынках. Однако одно понимают все, истории нужны личности подобные Рузвельту, кто сможет модернизировать и исправить ошибки в мировой экономической системе. Иначе, все попытки урегулирования кризиса, даже если и будут иметь успех, то краткосрочный. Как мы все знаем, рынки всегда оказываются изобретательней политиков.

Анализируя все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в историческом аспекте кризисы разных масштабов и стран являются неотъемлемыми и объясняются определенным сочетанием факторов, в силу чего они различны

и в какой-то степени «уникальны». Рассмотренные примеры свидетельствуют о том, что некоторые кризисы определяются необходимостью коренной перестройки схемы функционирования хозяйственной конъюнктуры, иные обусловлены неграмотной политикой Правительств стран и менеджеров хозяйственных единиц и т.д. Не существует единого «шаблона», по которому наступают мировые депрессии, как и не существует универсальных правил выхода из сложившейся ситуации. Однако вне зависимости от причин возникновения, площади охвата и способов нивелирования последствий, можно сделать вывод о том, что мировые кризисы неизбежны в условиях глобализации экономики.

Библиографический список

1. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article125647.html> (дата обращения 4.05.2012).
2. Из истории мировых экономических кризисов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://neftegaz.ru/anticrisis/view/7> (дата обращения 4.05.2012).
3. Энергетический кризис 1973-1974 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.forexman.info/articles/703/> (дата обращения 4.05.2012).
4. Defenition crisis. American Heritage Dictionary [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.answers.com/topic/crisis> (дата обращения 8.06.2012).
5. Soros erklart China zum Gewinner der Finanzkrise [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.welt.de/wirtschaft/article2576066/Soros-erklaert-China-zum-Gewinner-der-Finanzkrise.html> (дата обращения 8.06.2012).

© Жирнова Ю. С., Зонова О. В., 2012

УДК 37.014.543

Ибрагимова З. Ф., Яндавлетова Д. Х.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Рост интереса к дошкольному детству относится к числу общемировых общественных тенденций. Ряд исследований западных ученых свидетельствует о том, что в наиболее развитых странах раннее и дошкольное детство рассматриваются как особый национальный ресурс, позволяющий решать сложные проблемы социального и экономического развития.

В нынешних условиях система финансирования дошкольного образования, несмотря на декларируемость новых принципов, осталась по сути прежней, не учитывающей реального уровня потребности. Острая нехватка средств в этой ситуации приводит к тому, что образовательные учреждения ориентируются на объемы работы, обусловленные не потребностью населения в образовательных услугах, а обеспеченные финансированием. Поэтому исходя не из потребности, а на основании финансовых прогнозов планируются объемы образовательных услуг, производственные мощности, штаты и т. д. (Поляк Г.Б., 2007).

Потребности в дошкольных образовательных учреждениях и образовательных услугах периода детства детерминированы социально-демографическими показателями. У нас в России сейчас особую актуальность приобрела проблема создания равных условий для образования максимально возможного числа детей старшего дошкольного возраста.

Задача государства - обеспечить разнообразие форм дошкольного образования, полностью удовлетворяющее потребности семей, а также регулирование многоканальной системы финансирования услуг дошкольных образовательных учреждений (ДОУ).

Дошкольное образование обладает рядом специфических характеристик:

- несамостоятельность потребителя услуг (выбор осуществляет не сам индивид, а его родители, родственники);
- необязательность ступени дошкольного образования;
- возможность выбора различных форм обучения;
- низкая мобильность контингента;
- преобладание значимости процесса над конечным результатом в виде уровня обученности и полученного диплома/сертификата (в отличие от других ступеней образования).

К факторам, дестабилизирующим работу ДОУ, можно, в первую очередь отнести социальную и экономическую нестабильность в стране и регионах. Финансирование ДОУ является актуальной и самой «больной» проблемой для системы дошкольного образования. Условия содержания детей в детском саду нуждаются в улучшении по многим направлениям (материально-техническая база, медицинское и физкультурное оборудование, игрушки, дидактические пособия, организация питания).

В качестве основных финансово-экономических методов государственного регулирования сферы дошкольного образования можно выделить следующие формы:

- бюджетное финансирование образования;
- альтернативные формы финансирования образования;
- налоговое регулирование сферы образования;
- регулирование ценообразования на рынке товаров и услуг образовательных учреждений.

Финансирование образования по своему характеру становится многоуровневым и многоканальным. Многоуровневое финансирование означает, что перечисление средств образовательным учреждениям или на образовательные программы, проекты и мероприятия осуществляется из бюджетов разных уровней (федеральных, региональных и местных). Многоканальное финансирование отличается тем, что источником поступления финансовых ресурсов являются не только ассигнования из бюджетов разных уровней, но и различные виды внебюджетных средств, включая и оплату за образовательные и иные услуги учебных заведений.

В зависимости от сформировавшейся доходной базы субъекта федерации, муниципалитетов и, исходя из доходов семьи, финансово-хозяйственные соотношения могут носить различный характер. Финансирование социальных услуг является совместной задачей муниципальных органов власти, реализующих со-

циальные программы на своей территории, и родителей, чьи дети получают эти услуги.

По форме собственности все ДОО подразделяются на:

- муниципальные, учредителем которых является муниципальный орган управления образованием;
- муниципальные, находящиеся на балансе предприятий - акционерных обществ;
- государственные, находящиеся на балансе государственных предприятий;
- являющиеся собственностью акционерных обществ, так как при акционировании они были включены в уставной капитал.

Содержание и укрепление материальной базы является задачей собственника данного учреждения (всего в Российской Федерации немногим более полутора тысяч частных детских садов, в сравнении с общим количеством ДОО, а их около 50 тысяч, это немного).

Если же учреждение находится в муниципальном ведении, то финансирование содержания и укрепления его материальной базы является обязанностью муниципалитета.

Образовательная услуга является конституционно гарантированной, и поэтому ее обеспечение - задача субъекта Российской Федерации, как государственного уровня власти, несущего ответственность за реализацию конституционных гарантий.

Бюджетное финансирование в настоящее время не позволяет покрыть расходы по затратам на текущее содержание и капитальные расходы.

Не все положения действующего Законодательства РФ по обеспечению системы образования находят свое отражение в соответствующих нормативных актах министерств и ведомств субъектов Федерации, что создает сложности в их исполнении. Например, в Конституции РФ даются гарантии каждому ребенку на получение бесплатного дошкольного образования. На деле бюджеты муниципальных образований, формируемые в соответствии с областными нормативами, позволяют предоставлять финансовую поддержку не более чем 40% детей в возрасте от 1,5 до 7 лет. (Слободчиков В.И.. Автор, 2011)

Назрела необходимость в разработке нормативов бюджетного финансирования ДОО с учетом вида и категории, а также механизма дифференциации родительской платы, адресной помощи малообеспеченным и социально-незащищенным семьям.

Есть предложения введения новых организационно-правовых форм образовательных учреждений. «Помимо бюджетных учреждений предполагается использование таких организационно-правовых форм, как автономные учреждения (АУ) и государственные (муниципальные) автономные некоммерческие организации (Г[М]АНО). Выполнение данной задачи позволит создать базовые условия для повышения эффективности и прозрачности финансирования сферы образования».

Переход дошкольных образовательных учреждений в организационно-правовую форму - (Г[М]АНО) близок по своим последствиям вхождению в бизнес. (Степанова В.В., 2009).

Прежде чем принять решение о трансформации муниципального образовательного учреждения в новую организационно-правовую форму необходимо четко и ясно сформулировать суть бизнес-идеи; попытаться понять, что может явиться подтверждением (или гарантом) реальности, верности самой идеи; разработать и реализовать комплекс мероприятий, которые бы позволили этот переход совершить с наименьшими потерями. И, конечно, надо оценить эффект от реализации бизнес-идеи, а также определить будущих надежных партнеров и инвесторов, заинтересованных в успехе. Необходимо оценить состояние рынка образовательных услуг и свою конкурентоспособность, определить программ-минимум, программу-максимум и наиболее вероятную для реализации программу, связанные с этим затраты, риски и гарантии, то есть провести маркетинговое исследование региональной рыночной среды.

Переход ДООУ в (Г[М]АНО) и последующая эффективная деятельность в новом статусе - это результат правильного анализа и прогнозирования процессов его функционирования на подготовительном этапе к переходу. Современная наука располагает широким арсеналом соответствующих инструментов исследования рынка, среди которых особое место занимает экономико-математическое моделирование. Именно экономико-математические методы и модели призваны помочь региональным органам управления образованием осмыслению современной ситуации на рынке услуг ДООУ и выбрать адекватные инструменты для его финансового регулирования. (Табунидзе Л.С., 2010).

Библиографический список

1. Степанова В.В. Государственное регулирование сферы образования: Монография. Архангельск, 2009 г.
2. Слободчиков В.И. Детский сад: вчера, сегодня, завтра. Прогнозирование развития дошкольного образования в России до 2011 года.
3. Поляк Г.Б. Бюджетная система России: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
4. Табунидзе Л.С. «Бизнес-план частного детского сада», 2010 г.

© Ибрагимова З. Ф., Яндавлетова Д. Х., 2012

УДК 332.83

Илюхина Э. В., Долженкова О. В.

Инженерно-строительный институт

Орловского государственного аграрного университета, г. Орел

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ И ИХ РЕШЕНИЕ

Малоэтажным строительством называют сооружение жилых объектов, как правило, не превышающих трех этажей. Сама же система малоэтажного массового строительства прошла апробацию еще в Америке, где к концу второй мировой войны проблему расквартирования миллионов солдат решили посредством повсеместной застройки картофельных полей. Благодаря простоте пла-

нировки строители сдавали «под ключ» 36 домов в день, которые были доступны представителям среднего класса: первая выплата при покупке составляла \$100, затем \$60 в месяц выплачивалось по ипотеке. Помогало так же и развитие транспортной сети. В итоге к 1990г. 45% населения страны проживало в пригородах крупных городов.

В настоящее время во многих странах большинство людей предпочитают проживать главным образом в малоэтажных домах. Монолитные высотки же используются лишь в качестве административно-коммерческих офисных центров. Программа возведения малоэтажного жилья становится достойным альтернативным вариантом в сравнении с панельными высотками.

Застройка многоэтажными домами крупных регионов России долгое время проходила вразрез с мировыми понятиями комфортабельности проживания. Всего 10 лет назад малоэтажная застройка занимала всего 6% от общего числа вводимого жилья в России. Но в последнее время ситуация сильно изменилась: объемы возведения малоэтажек перешли 56% рубеж, загородное жилье стало доступным не только состоятельным гражданам, а само малоэтажное строительство явилось существенной антикризисной мерой, основным двигателем строительной индустрии. На данный момент, по результатам многочисленных соцопросов, большинство россиян хотели бы жить в таунхаусах, коттеджах или в зонах малоэтажной застройки. Менталитет российских граждан постепенно приближается к европейским стандартам понимания комфорта жизни.

Что касается статистики, то по мнению специалистов, малоэтажное строительство вполне энергично развивается. В первом квартале 2011 года, по данным Росстата, было введено в эксплуатацию 53,3 % малоэтажных домов, в то время как многоквартирных – 46,7 %. Для сравнения: еще в 2009 году соотношение было почти противоположным – на многоквартирные дома приходилось 52,2%. По прогнозам Министерства регионального развития РФ, за период 2011-2015 годы в стране появится до 1 млн. малоэтажных домохозяйств.

Малоэтажное строительство становится приоритетным направлением государственной жилищной политики в отношении регионов, поскольку отвечает целому ряду требований:

- при возведении зданий с небольшим количеством этажей не требуется огромных затрат на сооружение мощного фундамента и на подготовительные земляные работы, что, по идее, должно снижать стоимость квадратных метров и удовлетворять платежеспособный спрос;

- достаточно высокая скорость возведения домов позволяет решить жилищный вопрос в более короткие сроки;

- более приятная экологическая обстановка, а также возможность проживания в пригородных зонах в последствие может сыграть одну из решающих ролей в улучшении здоровья населения;

- наличие социально-психологического комфорта, поскольку в таких местах присутствует атмосфера тишины, спокойствия и размеренности, что не характерно для жилых районов мегаполисов.

- наличие целевых федеральных и региональных программ, позволяющих реализовывать малоэтажное строительство с участием федеральных и регио-

нальных бюджетов, что значительно снизит стоимость строительства и позволит решить социальную проблему - необеспеченность населения современным и качественным жилищным фондом.

Типичной чертой малоэтажного домостроения является применение энергоэффективных методик. Именно использование инновационных технологий в сфере строительства может привести к повышению интереса к экономичным загородным домам. По представлениям экспертов, при таком строительстве планируется применение различных теплоизоляционных материалов и конструкций, современных систем отопления, вентиляции и кондиционирования. Кроме того, планируется широкое применение дополнительного утепления фасада и кровли, светодиодной продукции, электрических (тепловых) насосов и другие энергосберегающих бытовых приборов, позволяющих в 2-2,5 раза снизить стоимость эксплуатации дома.

В настоящее время к реализации подготавливается более 100 проектов малоэтажных коттеджных поселков в различных регионах Российской Федерации. В данной программе принимает активное участие Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства (НАМиКС) и крупные российские девелоперы, переориентировавшиеся с многоэтажного строительства на малоэтажное. Причиной тому послужил тот факт, что малоэтажное строительство является быстровозводимым жильем, имеющим принципиально новые проектные решения, жильем, приближенным к нашей сырьевой базе и мощным двигателем российской экономики.

Но, не смотря на огромное количество положительных факторов, есть целый ряд проблем, без решения которых малоэтажное строительство в регионах России развиваться не сможет.

Прежде всего, необходимо убрать правовой вакуум. Дело в том, что происходит смешение правовых статусов малоэтажного и многоэтажного строительства. И как следствие законодательная база, способствующая развитию малоэтажного строительства, практически отсутствует. А существующие нормы во многом устарели, так как последние документы в этой области принимались в 1987 году. Поэтому в большинстве случаев при осуществлении малоэтажного строительства приходится использовать нормы, регулирующие индивидуальное жилищное строительство. Хотя на первый взгляд эти понятия кажутся одинаковыми, у них есть принципиальная разница: объектом индивидуального жилищного строительства является жилой дом, предназначенный для проживания одной семьи, а объектом малоэтажного строительства называют многоквартирный дом или ряд домов типовой застройки, то есть при постройке объектов индивидуального жилищного строительства не требуется разработка проектной документации. Это происходит потому, что граждане строят индивидуальные дома для собственного проживания, а значит, заинтересованы в соблюдении правил безопасности по отношению к себе и членам семьи. А когда речь идет о малоэтажном строительстве вопросы безопасности приобретают несколько другое значение.

Поэтому особенно актуальным является вопрос пересмотра законодательной системы, касающейся малоэтажного строительства и принятия соот-

ветствующих технических регламентов. 26 февраля 2010 года Государственной Думой принят Федеральный Закон «О внесении изменений в Федеральный закон "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства" и статью 4 Федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства" и Федеральный закон "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». Который несомненно способствует решению проблем малоэтажного строительства.

Но не стоит на этом останавливаться. Разумно было бы разработать технические регламенты, которые будут носить обязательный характер и включать в себя основные требования в области безопасности.

Не менее актуальной является проблема получения земельного участка под строительство. В силу специфики малоэтажного строительства, такие участки, как правило, в категории земель сельскохозяйственного назначения. А так как органы местной власти неохотно берутся за процедуру перевода участка в другую категорию, непосредственно этим занимается в основном застройщик. Часть 1 статья 7 Федерального закона от 21 декабря 2004 г. N 172-ФЗ «О переводе земель и земельных участков из одной категории в другую» допускает перевод земельных угодий сельскохозяйственного назначения в другую категорию только в случаях, названных в Законе исключительными и связанных с определенными целями. Наиболее универсальным из предусмотренных случаев является установление или изменение границы населенного пункта.

И застройщику часто приходится организовывать этот процесс в зависимости от масштабов планируемого строительства.

Установление черты поселений проводится на основании утвержденной градостроительной и землеустроительной документации. Список необходимых документов и этапы процедуры принятия этих планов и схем указаны в Градостроительном кодексе.

Застройщику предстоит столкнуться (и при этом потратить не мало средств) с составлением карт территориального планирования, проектной документации, подготовкой материалов в обоснование данных схем, а так же с осуществлением инженерных изысканий.

После этого застройщику необходимо согласовать схемы территориального планирования с федеральными органами власти.

После составления и согласования градостроительной документации предстоит провести публичные слушания, в ходе которых и будут утверждены документы, заняв, таким образом, несколько лет.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что получение земельного участка из земель сельскохозяйственного назначения под строительство комплекса малоэтажных зданий очень сложный, отнимающий много времени и сил процесс. И нужно заметить, что не всегда выполнение вышеуказанных требований приводит к положительному результату.

Решением данной проблемы выступает подготовленный министерством экономического развития законопроект, который предполагает изменение классификации земель и упрощение земельных отношения в стране. Главная новация - отказ от традиционного деления земель на семь категорий, останутся только три особых категории: земли особо охраняемых природных территорий, земли лесного фонда и земли водного фонда. Все, что вне категории будет классифицироваться по 13 территориальным зонам в зависимости от назначения. Например, жилые зоны, промышленные, сельскохозяйственные и так далее.

Необходимо отметить, что инициатива о поддержке развития малых городов и сел через малоэтажное строительство является исключительно актуальной и своевременной, поскольку сегодня в РФ только один процент земель является землями населенных пунктов и, соответственно, может быть использован для жилищного строительства. Таким образом, для того чтобы малоэтажное строительство стало массовым, необходимо устранить все проблемы в данной области.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
2. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 №136-ФЗ.
3. Федерального закона от 21.12.2004 №172-ФЗ «О переводе земель и земельных участков из одной категории в другую».
4. Практика применения законодательства // Некоторые проблемы малоэтажного строительства и пути их решения в существующем правовом поле. URL: http://www.bpravo.ru/blog/ground_estate/311.html.

© Илюхина Э. В., Долженкова О. В., 2012

УДК 336.1.07

Идрисова З. К.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г.Сибай

НОВЫЙ РЕГУЛЯТОР ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Важнейшее объединение 2011 года - присоединение Росстрахнадзора к Федеральной службе по финансовым рынкам с целью создания единого регулятора на финансовом рынке.

Многолетняя дискуссия о создании мегарегулятора на российском финансовом рынке завершилась присоединением Федеральной службы страхового надзора к Федеральной службе по финансовым рынкам. Данное решение — итог противостояния Министерства финансов и Федеральной службы по финансовым рынкам, взявших за передел полномочий по регулированию финансового рынка накануне создания в Москве международного финансового центра.

Единая служба будет разделена внутри на два равнозначных блока, один из них будет контролировать профессиональных участников и другие финансо-

вые институты, за исключением банков, другой - участников страхового рынка. Страховой регулятор сохранит за собой функции лицензирования, надзора за участниками рынка и получит возможность контроля за состоянием платежеспособности страховщиков.(1)

Правительство наделит Федеральную службу по финансовым рынкам, реформируемую путем присоединения Федеральной службы страхового надзора, такими полномочиями, как:

- выдача, аннулирование, ограничение, приостановление и возобновление действия лицензий и их отзыв;
- наблюдение за достоверностью представленной отчетности;
- проверка соблюдения законодательства страховщиками;
- наблюдение за качеством активов в составе резервов и собственных средств страховщиков, за выдачей страховщиками банковских гарантий;
- анализ отчетности, предоставленной участниками рынка;
- аттестация страховых актуариев;
- решение вопросов, связанных с предупреждением банкротства;
- соблюдением процедур, применяемых к неплатежеспособным участникам страхового рынка;
- контроль за исполнением плана восстановления платежеспособности финансовой организации;
- контроль за процедурой передачи страхового портфеля;
- ведение единого государственного реестра субъектов страхового дела;
- расчет квоты участия иностранного капитала в уставных капиталах страховщиков;
- обобщение практики страхового надзора.

Идея создания мегарегулятора возникла вследствие проведения административной реформы в 2003 году путем преобразования Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг в Федеральную службу по финансовым рынкам. Тогда предлагалось объединить как регулирование страхового и фондового рынков, так и банковский надзор. У данной идеи было больше противников, чем сторонников, вследствие чего она некоторое время оставалась незатронутой. Однако в прошлом году тема единого регулятора снова подверглась обсуждению. Причиной этому послужило усиление противостояния между Федеральной службой по финансовым рынкам и Министерством финансов. В конце 2010 года Министерство финансов опубликовало на своем сайте проект указа президента по расформированию Федеральной службы по финансовым рынкам и созданию на базе Росстрахнадзора новой финансовой службы. Напомним, что Росстрахнадзор находился в подчинении у Министерства финансов, в то время как Федеральная служба по финансовым рынкам- Правительства.(2)

Отметим как положительные, так и отрицательные моменты для страховых компаний от присоединения Росстрахнадзора к Федеральной службе финансовых рынков. Плюсы заключаются в том, что сделан серьезный шаг в сторону создания мегарегулятора финансовых рынков. На данном этапе развития российской экономики - это серьезная заявка на упорядочение в сфере финансовых услуг, а также лишний фактор управляемости ситуации в рамках проекта

создания Международного финансового центра в Москве. Правда, надо сказать, что в ряде стран уже идет обратный процесс, и от мегарегуляторов отказываются. Также большим плюсом слияния двух федеральных служб является то, что ведомство само готово заниматься устранением противоречия между Росстрахнадзором и Федеральной службой по финансовым рынкам. Это связано с внесением в Думу законопроекта о передаче Федеральной службе по финансовым рынкам определенных регулирующих полномочий.

Из очевидных минусов - снижение статуса страховой отрасли, снова лишившейся самостоятельного ведомства. Лишение своего ведомства является немалой проблемой для национальных компаний в преддверие открытия рынка для иностранных страховщиков в рамках обязательств по вступлению России во ВТО. Кроме того, Федеральная служба по финансовым рынкам получила право привлекать страховщиков к административной ответственности в соответствии с приказом от 22.11.2011 Федеральной службы по финансовым рынкам России «Об утверждении перечня должностных лиц Федеральной службы по финансовым рынкам, уполномоченных составлять протоколы об административных правонарушениях». Это дало им право накладывать денежные штрафы вместо ранее применявшихся предписаний за некоторые виды нарушений (технического характера, не затрагивающие серьезные вопросы финансовой устойчивости компании и защиты интересов потребителей страховых услуг). Первые штрафные дела страховых организаций были рассмотрены Федеральной службой по финансовым рынкам в конце ноября 2011 г.

Масштаб проблемы не такой маленький, каким кажется с учетом того, что ежегодно выдавались по 5-5,5 тысяч предписаний субъектам страхового рынка (среди причин которых лидировали такие «нарушения», как не реагирование на запросы Службы и ошибки в отчетности, и только затем шли жалобы клиентов по страховым выплатам). Так, можно выделить принципиальные отличия штрафа от предписания:

1) штраф – это наказание рублем (то есть определенные поступления в бюджет);

2) из наличия действующего предписания следует ряд серьезных ограничений в деятельности страховщика, которое является основанием для того, чтобы, например, не принимать от компании заявки на лицензирование новых видов страхования. Не устранение же в срок предписания позволяет надзору, применить такую санкцию, как приостановление лицензии. То есть предписание фактически парализует работу компании, а штраф – нет.

Так, по обязательному страхованию опасных производственных объектов, лицензии по которому надо было успеть получить до 1 января 2012 года, многие страховщики предпочли бы заплатить штраф и работать дальше, чем бороться с предписанием, которое, допустим, было случайно вынесено за мелкую техническую ошибку. Но закон, а в данном случае, приказ, обратной силы не имеет.

За исключением банковской и аудиторской деятельности объединенное ведомство получит функции по нормативно-правовому регулированию, контролю и надзору в сфере финансового рынка. Так, системное и взвешенное решение приведет к усилению регулирования и надзора на финансовом рынке.(3)

Подводя итоги, мы должны констатировать следующее. Растворение Росстрахнадзора в Федеральную службу по финансовым рынкам - свершившийся факт. Создание такой структуры напрямую связано с улучшением инвестиционного климата в стране. Но результаты объединения Росстрахнадзора и Федеральной службы остаются еще неопределенными, в связи с тем, что пока неясно, будет ли устойчивой сложившаяся ситуация во времени и какие последствия она будет иметь. И, надеясь на положительные результаты, следует сказать, что новая структура должна стать более эффективным и надежным инструментом регулирования рынка.

Библиографический список

1. <http://ria.ru/economy/20111229/529111670.html>.
2. Улькин Р. С. Защита- Инфо// Мегарегулятор финансового рынка. 2011. № 3.
3. <http://rosfincom.ru/authority/allanalytics/580096.html>.

© Идрисова З. К., 2012

УДК 330

Идельбаева Н. Г.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ-САТЕЛЛИТОВ

Производственная стратегия – это совокупность частных, взаимоувязанных и взаимообусловленных составляющих элементов, объединенных единой глобальной целью – создания и поддержания высокого уровня конкурентного преимущества предприятия. Иначе говоря, производственная стратегия – это система обеспечения конкурентного преимущества предприятия.

Т.е, под производственной стратегией принято понимать набор правил и приемов, с помощью которых достигаются основополагающие цели развития той или иной системы. Она, предполагает эффективное достижение целей экономическими методами и средствами.

Разработка стратегии – процесс длительный и трудоемкий, поэтому ее пересмотр возможен раз в несколько лет, в связи с чем, она формулируется в достаточно общих выражениях, чтобы по возможности предусмотреть различного рода неожиданности.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена необходимостью повышения эффективности производственной деятельности промышленного предприятия в долгосрочной перспективе, это позволит им конкурировать на внутреннем и внешнем рынках.

Современные условия деятельности отечественных предприятий характеризуются нехваткой производственных ресурсов. Проблема экономного расходования оборотных ресурсов и рационального использования, внеоборотных средств занимает центральное положение в стратегии предприятия.

За последние годы нерациональное ресурсопотребление в отечественной промышленности не сокращалось, поскольку спад выпуска продукции на большинстве предприятий опережал сокращение потребления сырья и материалов. Совершенно недостаточно использовались организационно-технологические возможности для рационального использования производственных ресурсов.

Важнейшей проблемой современного производства является неудовлетворительный уровень стратегического планирования и управления ресурсами в рамках выбранной стратегии.

Производственная стратегия занимает важное место в стратегическом менеджменте. Без налаженного производственного процесса невозможно произвести качественный продукт (товар, услугу), который обеспечит получение прибыли. Цель: разработать рекомендации для производственной стратегии ЦЭС.

В данной работе разработаны рекомендации для производственной стратегии для отдельно взятого подразделения ОАО «ММК» - для Центральной электростанции на период 2007 – 2013 гг. Это сделано с целью определить направление и пути развития цеха в период, когда на ОАО «ММК» реализуется программа коренной реконструкции и модернизации основных производственных мощностей до 2013 года.

ЦЭС является старейшей из трех электростанций ОАО «ММК». История строительства и расширения ЦЭС тесно переплетается с историей развития металлургического комбината.

На сегодняшний день установленная мощность ЦЭС составляет 191 МВт(мегаватт). Кроме электроэнергии, ЦЭС производит для комбината химически очищенную воду и конденсат для ПВЭС, поставляет пар в прокатные цеха, теплофикационную воду (отапливает промплощадку и Ленинский район города Магнитогорска).

Стратегическая цель цеха: «Качественное бесперебойное производство и снабжение ОАО «ММК» всеми видами энергии при постоянном снижении затрат и воздействия на окружающую среду».

Исходя из этого можно выделить рекомендации для совершенствования энергетического хозяйства и повышения эффективности его функционирования цеха:

- приобретать ресурсосберегающее оборудование;
- использовать более экономичные виды энергоресурсов;
- совершенствовать схемы энергопотребления;
- совершенствовать технологических процессы;
- совершенствовать конструкции энергооборудования;
- упрощать структуры энергетического хозяйства предприятия;
- стимулировать улучшение использования ресурсов.

Для выполнения этих рекомендаций, можно выделить следующие задачи:

- Экономить расходование энергии на собственные нужды.
- Внедрять новейшую энергетическую технику.
- Повышать производительность труда и снижать себестоимость энергетической продукции.

- Организовывать качественное проведение ремонтов энергетического оборудования.

- Сокращать вредные воздействия и выбросы на окружающую среду.

Все эти задачи и рекомендации могут быть достигнуты с помощью инвестиций в основные фонды цеха, то есть это реконструкция, модернизация, обновление.

Так же с помощью инвестиций в персонал, то есть обучение, переподготовка, повышение квалификации.

ЦЭС является местом возникновения прибыли, и любое вложение средств в модернизацию, обновление основных фондов – целесообразно и оправданно.

Все эти рекомендации должны способствовать более гармоничному развитию всей организации в целом, грамотному управлению инвестициями, и в конечном итоге должно привести к более эффективному достижению поставленных перед предприятием целей и задач.

Библиографический список

1. Виханский О.С. Стратегическое управление. М.: Экономистъ, 2008 г., 296 с.

2. Ершова, И.В. Имущество и финансы предприятия. Правовое регулирование [текст]: учеб.-практ. пособие / И.В. Ершова. М.: Юристъ, 1999. 397 с.

3. Кейлер В.А. Экономика предприятия: курс лекций: учеб. пособие / В.А. Кейлер. М. : ИНФРА. М, Новосибирск: НГАЭи У «Сибирское солашение», 2002. 132 с.

3. Кохно П.А. и др. Менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2010.

4. Лайм Фазэй, Роберт Ренделл Курс МВА по стратегическому менеджменту. М.:Альрина Паблишер, 2007 г., 588 с.

5. Любимова Н.Г. Менеджмент – путь к успеху. М., 2008.

6. Макаров С.Ф. Менеджер за работой. Москва, 2010.

© Идельбаева Н. Г., 2012

УДК 368.01

Ишкиняева А. Р.

Институт социальных и гуманитарных знаний, г. Елабуга

СУЩНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Страхование как отрасль социально-экономической деятельности возникло из разделения общественного труда и развивалось по мере осознания человеком ценности своей жизни, здоровья и имущества.

Процесс общественного разделения труда привел к тому, что общественное производство постоянно порождало все новые и новые отрасли. Из экономических отношений выделялись относительно самостоятельные, финансовые, кредитные, денежные, страховые и другие отрасли. Эта дифференциация вызвала отделение из общей экономической науки соответствующих дисциплин: финансов, кредита, банковского дела, страхования.

Опыт человечества показывает, что процесс общественного производства прерывается или нарушается в результате разрушительного воздействия стихийных сил природы или негативных последствий других чрезвычайных ситуаций. К чрезвычайным ситуациям относятся стихийные бедствия, аварии и катастрофы, вызывающие крупномасштабные разрушения, гибель людей, большие потери материальных ценностей. Они характеризуются внезапностью. (Черникова, 2010)

Прежде чем раскрыть понятие регионального страхового рынка разберемся в региональном компоненте.

Неоднородность территории, чрезмерная величина создают трудности для изучения и практической деятельности, в силу чего возникает необходимость членения территории на части — регионы.

Региональная экономика — это область научных знаний о размещении и развитии производительных сил, экономическом районировании территории страны и экономики регионов.

Слово «регион» латинского происхождения (от корня regio), в переводе означает страна, край, область. Регион — это определенная территория, отличающаяся от других территорий рядом признаков и обладающая некоторой целостностью.

В Основных положениях региональной политики в Российской Федерации под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации либо объединять территории нескольких субъектов Российской Федерации. (Основные положения ...).

Регион характеризуется тремя основными особенностями:

1) ограниченностью территории с производственным наполнением, природными, трудовыми ресурсами; 2) специализацией на каком-то виде деятельности; 3) характерными внешними и внутренними связями.

Исследователи Белокрылова О.С., Киселева Н.Н., Хубулова В.В. утверждают, что для региона характерны следующие основополагающие черты:

- целостность региона — означает вполне рациональное использование природно-ресурсного потенциала региона, пропорциональное сочетание различных отраслей, формирование устойчивых внутрирегиональных и межрегиональных производственных и технологических связей, наличие особого сообщества людей с определенными традициями, определенным образом жизни;

- комплексность хозяйства региона — означает в первую очередь сбалансированность, пропорциональное согласованное развитие производительных сил региона. Это такая взаимосвязь между элементами хозяйства, когда эффективно выполняется основная народно-хозяйственная функция — специализация региона, не наблюдается значительных внутрирегиональных диспропорций и сохраняется способность региона осуществлять в своих пределах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов;

- региональная специализация — специализация регионов на производстве определенных видов товаров и услуг, последующим их обменом;

- управляемость региона, которая непосредственно связана с административно-территориальным делением РФ и наличием системы государственного управления;

- экономическая самостоятельность региона — выражает степень обеспеченности его экономическими ресурсами (в первую очередь финансовыми) для самостоятельного, заинтересованного и ответственного решения социально-экономических вопросов, которые входят в компетенцию регионального уровня хозяйствования. (Белокрылова, 2009)

Развитый региональный рынок может эффективно функционировать при научно обоснованной системе изучения спроса, тенденций и его закономерностей развития: общего объема спроса и объема спроса на отдельные группы и виды товаров и услуг; структуры спроса одноименных товаров различных предприятий; сезонных колебаний спроса по отдельным товарам; требований покупателей к качеству товаров. Изучение спроса дает информацию, позволяющую прогнозировать емкость и структуру рынка, а также предполагаемые сдвиги в совершенствовании географии производства и потребления товаров и услуг.

Для каждого вида рынков присущи соответствующие инфраструктуры с особенностями размещения, развития и функционирования, емкость рынка, каналы и схемы товарообразования.

Характерной чертой развития регионального рынка товаров и услуг является непрерывное расширение его емкости и качественных параметров. Емкость рынка — это возможный объем реализации товаров на внутреннем рынке, определяемый размерами платежеспособного спроса потребителей при данном уровне цен. Кроме населения потребителями товаров и услуг на рынке выступают организации и учреждения непромышленной сферы и предприятия региона.

Региональный рынок — это рынок определенного товара или товарной группы, сфера функционирования которого ограничивается преимущественно рамками одного региона (области, края, республики). (Бутов, 2000)

По своей экономической сущности региональный рынок — это совокупность высоколокализованных социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена (обращения), формируемых под влиянием особенностей спроса и предложения каждого территориально-административного образования и с учетом адекватных методов регулирования конъюнктуры рынка и процессов принятия коммерческих решений. (Финансовый словарь. URL: <http://www.edudic.ru>)

Некоторые авторы, определяют региональный рынок как определенную часть экономического пространства, в которой концентрируется совокупность экономических отношений по поводу распределения, производства, потребления необходимых для человека товаров, продуктов, услуг.

Региональные рынки можно объединить в систему, которая представляет собой совокупность рыночных образований различного типа, цель которых — обеспечение эффективного развития и функционирования регионального воспроизводственного процесса, воспроизводства орудий, предметов труда и рабо-

чей силы. В систему региональных рынков входят: потребительский рынок (рынок благ); рынок земли и недвижимости; рынок труда; рынок капиталов (кредитный рынок и рынок ценных бумаг); рынок информации; рынок природных ресурсов; рынок культурных ценностей; рынок образовательных услуг, рынок страховых услуг и др. (Бутов, 2000)

Региональный страховой рынок - это система социально-экономических отношений, формирующихся в процессе оборота страховых услуг в отдельном регионе с учетом его вхождения в экономическую структуру региона и национальный страховой рынок. (Афанасьева, 2006)

Существует следующее определение. Региональный рынок страховых услуг - это социально-экономическая подсистема в административных границах регионов субъектов Федерации, где реализуется совокупность социально-экономических отношений, возникающих при формировании и использовании средств страхового фонда через механизм купли-продажи специфического товара - страховой услуги, при участии производителей и продавцов данного товара - страховщиков, покупателей страховых услуг - страхователей, а также иных юридических, физических лиц и государства. (Ионов, 2010)

Региональный рынок страховых услуг относится к внутренним рынкам и имеет локальный характер, а на его динамику и структуру влияет не только политика государства, но и развитие предпринимательства.

Исследователи выделяют рынок страховых услуг и его отражение в отраслевой региональной структуре в отдельный сегмент среди других локальных рынков региона. В таком случае определяется возрастающая роль и место рынка страховых услуг в системе рынков региона.

Таким образом, соглашаясь с мнением многих исследователей, основная цель страховой деятельности на региональном рынке может быть определена как удовлетворение общественной потребности в регионе в надежной страховой защите, соответствующей общепринятым требованиям по финансовой надежности. Такая формулировка не исключает и других целей, например, аккумуляцию денежных средств для инвестиций в регион, это подчеркивает приоритет социально-экономической функции предоставления услуг по страховой защите населения.

Библиографический список

1. Афанасьева Т.А. «Региональные аспекты развития страхового рынка России». М.: 2006. С.28.
2. Белокрылова О.С. Региональная экономика и управление: учебное пособие / О.С.Белокрылова, Н.Н.Киселева, В.В. Хубулова. М.: ИНФРА, 2009. С.54-55.
3. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики. М.: 2000. С. 171-173.
4. Ионов А.Ч. Чернигова А.Г. Рынок страховых услуг: Регионализация, цикличность, тенденции. Монография. Ставрополь: Изд. центр «Фабула», 2010. С. 24.
5. Основные положения региональной политики в Российской Федерации/Правовая система нового поколения. Референт. URL: <http://www.referent.ru/>

6. Финансовый словарь. Толковые словари/Образовательный ресурс.
URL: <http://www.edudic.ru>.

7. Черникова Л.И. Страхование и риски в туризме. М.: Академия, 2010.- С.6.

© Ишкиняева А. Р., 2012

УДК 338.43(470+571)

Ишбулатова А. Ф.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АПК В РОССИИ И РБ

В настоящее время в Республике, из-за негативного влияния погодных условий в летние периоды 2009 и 2010 годов, когда из-за засухи гибель сельскохозяйственных культур в эти годы составила большую часть посевных площадей, показатели сельскохозяйственного производства значительно снижены. В республике второй год подряд в соответствии с распоряжением Правительства был введен режим чрезвычайной ситуации.

Существенное снижение продуктивности кормовой пашни и среднесуточных значений по урожайности всех видов сельхозкультур (особенно зерновых) в 2010 году поставили под угрозу сохранение поголовья скота, т.к. дефицит кормов по районам республики к концу лета составлял 10-12 ц.к.ед. Были снижены показатели по поголовью и продуктивности.

Ущерб сельскохозяйственных товаропроизводителей превысил 15 млрд. рублей, при этом только на проведение весенних полевых работ было потрачено около 5,5 млрд. рублей. По итогам восьми месяцев объем производства валовой сельскохозяйственной продукции составил 53 млрд. рублей. Это более чем на 20% ниже аналогичного уровня 2009 года, при этом по сельскохозяйственным организациям данный показатель снизился на 30,7%, по ЛПХ – на 15%, по КФХ – на 3,3%. Валовой сбор зерна по итогам 8 месяцев 2010 года составил 692 тыс. тонн, что на 40% ниже, чем в аналогичном периоде 2009 года, реализовано скота и птицы на убой в живом весе 216 тыс. тонн (- 1,2%), произведено молока – 1 млн. 637 тыс. тонн (- 3,2%).

По всем категориям хозяйств допущено снижение поголовья скота: КРС – на 5,3%, коров – на 5%, остальных видов сельскохозяйственных животных на 3,5-5,5%.

Тем не менее, состояние отрасли было стабилизировано благодаря ряду мер, предпринятому Правительством Республики Башкортостан в начале лета, поэтому удалось не допустить масштабного забоя скота, особенно маточного поголовья.

Из бюджета Республики Башкортостан оперативно и очень своевременно было выделено более 1,5 млрд. рублей на ликвидацию и преодоление последствий засухи. Эти средства были направлены на компенсацию убытков, закуп дополнительной кормоуборочной техники, заготовку и доставку кормов, в т.ч. из других регионов страны.

Кроме этого, из федерального бюджета предоставлен кредит в размере около 3,1 млрд. рублей для обеспечения закупа кормов и проведения сезонных полевых работ под урожай 2011 года. В настоящее время Министерством ведется сбор документов на предоставление этих субсидий.

В настоящее время Министерством сельского хозяйства и научными учреждениями республики разрабатывается долгосрочная Стратегия развития агропромышленного комплекса, которая включает в себя цели и задачи, определяющие приоритеты по направлениям по обеспечению роста производства продукции и расширенного воспроизводства по отраслям: развитие семеноводства, мясного и молочного скотоводства, перерабатывающей промышленности, реализация действующей республиканской программы развития ЛПХ и комплексных семейных ферм. Для этого в республике имеются резервы и необходимые ресурсы.

С начала реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» с 2006 года, а затем Государственной программы развития сельского хозяйства на период 2008-2012 годов аграрный сектор экономики стал довольно привлекательным для инвесторов – на территории республики реализуется ряд крупных проектов в мясном и молочном скотоводстве, свиноводстве, птицеводстве и перерабатывающей промышленности. С 2006 по 2009 год наблюдался стабильный рост инвестиций в сельское хозяйство, а общий объем кредитования отрасли за первые два года реализации Государственной программы составил более 16,5 млрд. рублей. В качестве примера можно привести открывшийся в 2011 году мясокомбинат в г. Баймак, который обеспечивает более 60-ти рабочих мест среди местного населения.

Конечно, по объективным причинам, имеются трудности в завершении реализации ряда объектов – это и засуха, и финансовый кризис, и рост цен на энергоносители с удорожанием строительства самих объектов. Но, тем не менее, введенные начальные мощности на таких крупных агропромышленных предприятиях, как птицефабрика им. М. Гафури, ООО СХП «Нерал-Матрикс», ООО «Забарив-Агро», агрофирме «Байрамгул», Баймакский мясокомбинат, птицефабриках группы компаний «УПАГ», Белебеевском и Дюртюлинском молочных комбинатах и других, позволили создать дополнительно более 600 новых рабочих мест.

Имеются предпосылки и для более существенного увеличения этой цифры, но необходимо решить самые острые вопросы по источникам финансирования новых инвестиционных проектов. Планируется строительство крупного птицеводческого комплекса по выращиванию бройлеров и поставки племенного яйца на инкубирование, ввести в эксплуатацию линии на той же птицефабрике М. Гафури, реализовать полностью проекты по свиноводству ООО «Максимовский свинокомплекс» и ЗАО «Чишминский свинокомплекс»

Но только лишь создать рабочие места и привлечь туда квалифицированных специалистов недостаточно. Необходимо их закрепить, чтобы эти специалисты получили опыт работы. Для достижения этой цели в республике в отношении молодых специалистов аграрного профиля с прошлого года реализуется

Указ Президента Республики Башкортостан (от 25 мая 2009 года № УП-263) «О мерах государственной поддержки кадрового потенциала АПК РБ».

Следует заметить, на фоне Республики аграрный сектор страны находится в сложном положении. Сложное положение аграрного сектора вытекает из всеобщего спада, разрыва хозяйственных связей, отсутствия научно-обоснованной концепции правовой базы при проведении рыночных реформ, отсутствия финансово-кредитного механизма, который создавал бы экономические условия, способствующие расширенному воспроизводству – всё это называется всеобщей деконструкцией всей существующей экономической системы.

В настоящее время ситуацию, сложившуюся в аграрном секторе можно охарактеризовать кризисными факторами. Произошла разбалансированность самой системы ведения сельского хозяйства. Причиной этому послужила коренная трансформация собственности на средства производства. Произошло изменение организационно-правовых форм коллективных предприятий, начал развиваться новый сектор – индивидуальное предпринимательство на селе.

Агропромышленный комплекс характеризуется трудоёмким производством. Поэтому агропромышленный комплекс способен решить самую острую социальную проблему – трудовая занятость населения. В условиях общемирового кризиса экономики и, как следствие, государственных систем управления, обостряется проблема современной экономики России в целом и развитие агропромышленного комплекса и пищевой и перерабатывающей промышленности в современных условиях происходит в условиях этих процессов. Данная проблема приобрела большую актуальность. Резкое повышение цен на энергоносители и транспорт практически уничтожали новые наработки модернизации, а повышение цен на оборудование и снижение платёжеспособности населения, как основного потребителя, не позволяет осуществить действительные антикризисные методы силами предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. В настоящий период развитие агропромышленного комплекса России и пищевой и перерабатывающей промышленности обусловлен тенденциями политических процессов в обществе и экономике России:

- постиндустриально-приватизационными;
- монопольно-интеграционными.

Эти процессы имеют объективные и субъективные стороны, факторы непримиримости друг к другу и точки взаимной поддержки. Обе стороны состоят из отношений и процессов советских элементов и досоветских на новом этапе развития общества. Элементы и опыт зарубежных стран трансформируется в реальности Российского агропромышленного комплекса и приобретает часто формы и особенности упадка, а не развития и уж тем более перспективы. Настоящий период развития экономики в России затянулся воспроизведением «эффективных» собственников разного калибра. Между тем эффективность управления собственностью в экономике определяется не собственником, а умением управлять собственностью. Давно назрели перемены те, что называются революция менеджеров. Возрастание значения фактора управления в современных условиях, повышение в связи с этим роли и социального статуса лиц, выполняющих управленческие функции, послужили основанием для появления концепции «менеджеральной революции», согласно которой власть переходит от собственников к управленцам. Сегодня всё чаще говорят о насту-

плении «эпохи менеджмента». Как показала практика, от роста количества миллиардеров – собственников благосостояние народа не увеличивается. Необходимо эффективное управление экономикой, в том числе и агропромышленным комплексом. Система управления агропромышленным комплексом и пищевой и перерабатывающей промышленности представляет собой единый механизм, каждое звено которого выполняет предназначенную ему функцию, взаимосвязанную с функциями других звеньев. Управление можно представить как синтез средств и способов подготовки управленческих решений, организацию и контроль их исполнения. Все предприятия АПК являются не только группами, имеющими определённый набор взаимосвязанных целей, они также имеют общие для всех предприятий характеристики. Эти общие черты помогают понять, почему предприятием нужно управлять, чтобы добиться успеха. Закупка аграрной продукции из-за рубежа – есть единственный результат деятельности агропромышленного комплекса в условиях настоящей аграрной политики в России. Россия крепнет деревней, селом, помещичьей усадьбой, крепким крестьянином – эти лозунги аграрной политики должны быть отброшены и встречаться разве что в музее.

В России есть всё для ведения агропромышленного комплекса на базе города – единого аграрного полисно-промышленного комплекса (ЕАППК), который, опираясь на современную науку, должен стать заботой государства с перспективами современной страны.

Основной смысл постановки любой цели – в её достижении. А достигнута цель может быть только при условии эффективной аграрной политики государства, в соответствии с которой должен действовать единый аграрный полисно-промышленный комплекс.

Библиографический список

1. Состояние, проблемы и перспективы развития АПК Часть III. Уфа: ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2010. 352 с.

2. <http://minecon.bashkortostan.ru> Министерство экономического развития республики Башкортостан

© Ишбулатова А. Ф., 2012

УДК 338.486:711.2

Ишназаров Д. У., Насыров Г. М.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА РБ

Курортное дело в России, исторически являясь объектом государственной социальной политики; после массовой приватизации и коммерциализации санаторно-курортных учреждений в 1990-ые годы переживает сейчас свое возрождение. Для преодоления последствий кризиса и устойчивого развития санатор-

но-курортного дела в стране и её регионах необходимо усиление государственного регулирования этой сложной сферы. Одним из факторов восстановления курортной отрасли в России призвана стать федеральная целевая программа «Развитие курортного дела в РФ», которая должна отражать концептуальные направления государственной политики в развитии санаторно-курортного комплекса (СКК) страны и её регионов. Следует учитывать, что СКК страны неоднороден с точки зрения форм собственности (см. рис.1).

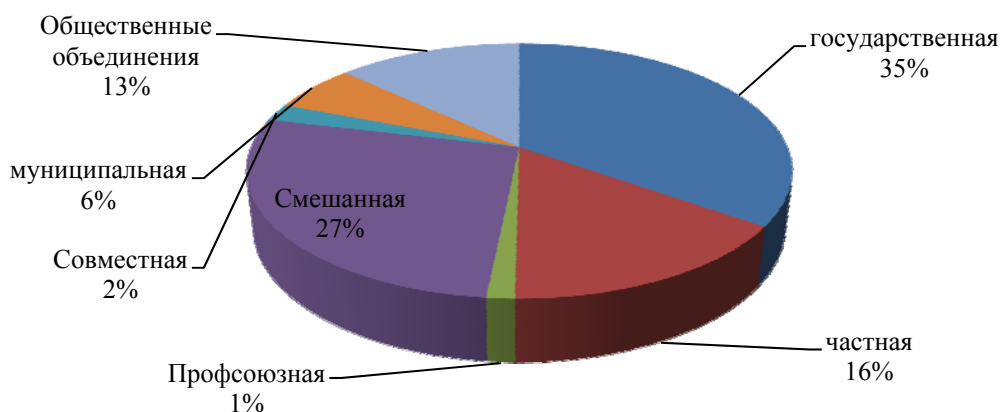


Рисунок1
Формы собственности санаторно-курортных учреждений

Сегодня на рынке санаторно-курортных услуг действуют как коммерческие (частные, смешанные и государственные) предприятия, так и некоммерческие организации (государственные, муниципальные учреждения и другие формы). Однако, при восстановлении централизованной системы финансирования и статуса санаториев как лечебно-профилактических учреждений необходимо сохранение и преобразование их части в некоммерческие организации для обеспечения доступности и полноценного отдыха социально незащищенным слоям населения. Для обслуживания обеспеченных граждан должны развиваться коммерческие санаторно-курортные организации, соответствующие международным стандартам оказания всего комплекса услуг.

Ведущие санаторно-курортные организации, являющиеся в РБ государственными унитарными предприятиями, находятся в ведении Министерства здравоохранения РБ. В начале 2000-х годов они были преобразованы в данную организационно-правовую форму из государственных учреждений. Что в свою очередь, это уберегло их от стихийной приватизации, обеспечило сохранение профиля деятельности и государственной поддержки. С другой стороны, форма унитарного предприятия позволила привлечь квалифицированных менеджеров в качестве директоров санаториев, расширила их хозяйственную самостоятельность в принятии решений, освоении новых видов медицинских услуг и лечебно-оздоровительных технологий, способствовала развитию рыночных методов управления (маркетинга, прямых договоров с предприятиями-поставщиками и турфирмами) и оказанию разнообразных дополнительных услуг. Расширение доходов позволило осуществлять закупку нового оборудования, осуществлять ремонт и модернизацию основных фондов, повышать оплату труда персоналу.

В частности, за 2004-2007 гг. ведущие здравницы РБ за счет собственных средств осуществили капиталовложения.

Здравницы Башкирии активно сотрудничают со страховыми компаниями, туристскими фирмами, постоянно участвуют в ярмарках путевок и выставках, напрямую работают с предприятиями и физическими лицами, широко используют средства рекламы, в том числе, через средства массовой информации. В частности, издается ежемесячная газета «Курорты Башкортостана», в которой предоставляется информация о санаториях и новых методах лечения и услугах, которые они оказывают, основных разработках НИИ в области санаторно-курортного лечения. На канале БСТ идут еженедельные программы и передачи о санаториях республики.

Благодаря поддержке Президента РБ, Правительства республики, Фонда социального страхования РБ и промышленных предприятий ежегодно выполняется большой объем работ по строительству новых объектов, реконструкции и ремонту существующих зданий, благоустройству здравниц. В последние годы введены в эксплуатацию новые спальные корпуса в санаториях «Юматово», «Красноусольск», «Карагай», «Яктыкуль», «Ассы», осуществлена реконструкция столовых, котельных, теплосетей, очистных сооружений. В санатории «Красноусольск» завершено строительство столовой, грязелечебницы, отвечающей современным требованиям, а также спального корпуса с отдельным блоком питания и отделением косметологической хирургии. Открыта новая здравница «Танып».

Большинство вновь введенных объектов построены за счет средств крупных предприятий республики: АО «Салаватнефтеоргсинтез», АО «Уфанефтехим», АНК «Башнефть», АО «Башкирэнерго», АО «Сода», АО «Каучук», АО «КПД» и др. На территории санаториев открыты филиалы Башсбербанка, Уралсиба, которые предоставляют основные виды финансовых услуг [1].

Развитие лечебно-профилактических учреждений сегодня как никогда является проблемой весьма актуальной. Социально-экономическая эффективность оказываемых санаторно-курортных услуг характеризуется снижением заболеваемости населения, увеличением продолжительности жизни, снижением трудовых потерь, снижением травматизма. Участвуя в воспроизводстве главной производительной силы – человека – рекреация (отдых, восстановление) выступает как один из факторов интенсификации общественного производства. На уровне региона это способствует нормализации миграционных процессов, закреплению трудовых ресурсов, снижению уровня заболеваемости, повышению производительности труда, увеличению доли рационально используемого свободного времени.

По данным Министерства здравоохранения РФ, оздоровление работников в санаторно-курортных учреждениях позволяет в 2–6 раз уменьшить число обострений хронических заболеваний и в 2,4 раза снизить потребность в госпитализации. После санаторно-курортного лечения в 2–3 раза снижается временная и стойкая нетрудоспособность [2].

На современном этапе важной задачей становится повышение качества санаторно-курортной помощи, лечебно-оздоровительных мероприятий в здрав-

ницах. Разработке и внедрению передовых курортных технологий, как направлению, призванному оптимизировать санаторно-курортное лечение, профилактику заболеваний, восстановление трудоспособности населения, придается особое значение в республике Башкортостан. В этих целях реализуется республиканская Концепция и Программа развития санаторно-курортной системы Республики Башкортостан, направленная как на развитие материально-технической базы санаториев, их оснащённости современным оборудованием, так и на развитие научных исследований, занимающихся курортным делом.

В целях формирования системы показателей, характеризующих эффективность и качество оказываемых услуг, можно использовать перечень факторов, влияющих на результаты функционирования санаторно-курортного комплекса, сгруппированных следующим образом:

- целебные (природные факторы): минеральные воды, лечебные грязи, богатый климат, морские купания;
- экология: атмосфера, вода, почва, растительный покров;
- психологический климат на территории региона: имидж города, обстановка, отношения с местным населением;
- медицинское обслуживание (качество, цена; доступность);
- обеспечение порядка и безопасности;
- инфраструктура города: связь, банковское, транспортное, торговое, информационное, бытовое, культурно-зрелищное обслуживание и др.;
- цена лечения, отдыха, путевки;
- стоимость проезда (дороги) [3].

Достижение целей развития курортного комплекса Башкортостана возможно по двум основным направлениям: 1) повышение эффективности использования имеющейся курортной базы, ее реконструкция и модернизация, совершенствование системы управления; 2) создание новых конкурентоспособных курортных объектов, включающих в себя различные учреждения отдыха и туризма, а также объектов инфраструктуры, природоохранных сооружений и сопутствующих производств.

Достижение этих целей возможно лишь в случае активного привлечения инвестиций, поскольку средств самих собственников хватает лишь на поддержание жизнеспособности здравниц.

В условиях современной экономики производственный и экономический потенциал санаторно-курортного комплекса не может эффективно использоваться и воспроизводиться, если не будет сформирован эффективный хозяйственный механизм управления инвестиционно-инновационной деятельностью санаторно-курортных организаций [4].

Разработка механизма управления инновационной деятельностью является одной из важнейших задач санаторно-курортных организаций нашей республики. Решение этой задачи позволит организациям санаторно-курортной сферы не просто остаться «на плаву», но и добиться желаемых результатов и от инновационной деятельности, и от всей хозяйственной деятельности СКО в целом.

Подводя итог, можно сказать, что важность всего вышесказанного сформулирована словами академика РАМН, профессора А.Н. Разумова: «Благодаря

признанному лидерству отечественной курортологической науки и уникальным природным лечебным ресурсам России, санаторно-курортная помощь населению является наиболее эффективной составляющей медицинской профилактики, а развитие санаторно-курортного комплекса — оправданным с экономической и социальной точки зрения, инвестированием в здоровье нации» [5].

Библиографический список

1. <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1385/file/ZinnatovaRSh.pdf>.
2. Санаторно-курортное обслуживание работающих и оздоровление их детей — неотъемная составляющая социального страхования в России // Вестник фонда социального страхования Российской Федерации. Ежеквартальный бюллетень, хроника. 1998. №2, декабрь. <http://www.tss.ru/yestnik/2/html>.
3. Стремюсов С.Г. Организационно-экономические факторы обеспечения конкурентоспособности предприятий и организаций санаторно-курортной сферы: Автореферат дис. ... канд. эконом. наук. Кисловодск, 2004. 24 с.
4. Кирюхин В.В. Экономика и управление в сфере услуг // Проблемы современной экономики. 2007. №3 (23). С. 46.
5. Разумов А.Н. Роль и место восстановительной медицины и курортного дела в концепции развития здравоохранения до 2020 года // Материалы международного конгресса «Актуальные проблемы восстановительной медицины, курортологии и физиотерапии», Здравница-2008. М., 2008. С. 143.

© Ишназаров Д. У., 2012

УДК 657.1

Исяньюлов Р. М.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

В условиях глобализации экономики значительное внимание уделяется нормативному регулированию бухгалтерского учета. Сегодня в России действует четырехуровневая система нормативного регулирования.

Одним из уровней является Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете. 2011 год ознаменовался разработкой нового Федерального Закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ, который вступит в силу с 1 января 2013 года.

Согласно Федеральному закону « О бухгалтерском учете» №-402 ФЗ от 06.12.2011, статье 7. пункт 3, определен порядок организации бухгалтерского учета: «... 3. Руководитель экономического субъекта, за исключением кредитной организации, обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Руководитель кредитной организации обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бух-

галтера. Руководитель субъекта малого и среднего предпринимательства может принять ведение бухгалтерского учета на себя.» (ФЗ « О бухгалтерском учете » №-402 ФЗ от 06.12.2011, 2011).

В настоящее время используются такие прогрессивные инструменты, как «аутсорсинг», «аутстаффинг» и «лизинг персонала», которые позволяют организовывать ведение бухгалтерского учета, эффективнее и менее затратными способами.

Аутсорсинг (от англ. (outer-source-using) использование внешнего источника) - означает передачу на контрактных условиях внутренних функций предприятия, поставщику (провайдеру).

В Республике Башкортостан существуют компании ООО «ЦентрКонсалт» г. Уфа, ООО «Аструм» г. Уфа.

Преимущества аутсорсинга:

- сокращение расходов на оплату собственного бухгалтера.
- не требуется организации рабочего места для бухгалтера.
- фирме не требуется приобретать лицензионное ПО.
- не требуется платить отчисления в ФСС

Аутсорсинговая компания специализируется на определенном виде деятельности, обслуживает большое количество фирм, что позволяет ей досконально разбираться во всех текущих вопросах. (Жданов, 2009)

Пример содержания собственного бухгалтера и сотрудника аутсорсера в течение 1 года (в рублях):

При содержании собственного бухгалтера необходимо:

- зарплата бухгалтера ($18000 \cdot 12 = 216000$) = 216000.
- создать автоматизированного рабочего места (ПК–20000, сейф–20000, шкаф–8000, стол–5000) = 53000.
- содержание помещения (оплата зарплаты тех. персоналу $600 \cdot 12 = 7200$) = 7200.
- Услуги связи (телефония – $360 \cdot 12 = 4320$, интернет - $300 \cdot 12 = 3600$) = 7920.
- канцелярия ($450 \cdot 12 = 5400$) = 5400.
- коммунальные расходы ($1400 \cdot 12 = 16800$) = 16800.
- курсы повышения квалификации (12000) = 12000.
- отчисления в (ФСС 30% = 64800) = 64800.
- обслуживание лицензионного ПО ($2800 \cdot 12 = 33600$.) = 33600.

Итого: 416720 рублей.

При содержании сотрудника аутсорсера:

- Полное бухгалтерское обслуживание ($7000 \cdot 12 = 84000$) = 84000.

Итого: 84000 рублей.

К недостаткам аутсорсинга можно отнести:

- риск доступа сторонних компаний к конфиденциальной информации.
- недостаточная мотивация сотрудников компании аутсорсинга.
- передача функций сторонней компании влечет к сокращению персонала.

Глобализация мировой экономики несет в себе отрицающее ее явление – регионализацию, как следствие специфики регионально отраслевых аспектов ее

развития. Поэтому, при организации любых экономических исследований, следует рассматривать и учитывать регионально-отраслевые срезы. Наличие компании лидера с точки зрения инновационности (производительности) столь же необходимо, как и существование в одной и той же или родственных отраслях аутсайдеров. В этом и состоит действие закона неравномерности развития капитализма, проявляющегося в создании территориальных градиентов указанной неравномерности. В результате, начинается перелив капитала и трансфер полезного научно – технического, теоретического и практического знания в различных областях (инноваций), в определенный регион. (Марьяненко, 2009)

Следующей ступенью правовых форм организации рабочего труда на предприятии является «аутстаффинг».

Аутстаффинг (англ. *out* — «вне» + англ. *staff* — «штат») - это простой вывод сотрудников за штат организации. Работники числятся в штате специализирующейся на услугах аутстаффинга компании (провайдера), но фактически работают на прежнем рабочем месте и осуществляют свои обычные функции.

В Республике Башкортостан, предоставлением услуг аутстаффинга занимаются компания «AdvanHawk» г. Уфа, ООО "Респект-Сервис" г. Стерлитамак, которые предоставляют специалистов в области:

- бухгалтеров по МСФО.

- рядовых бухгалтеров.

Преимущества аутстаффинга:

- уменьшение количества штатных сотрудников, их содержание.

- снижение нагрузки на бухгалтерию.

- минимизация трудовых и налоговых рисков.

- компания расширяет сферу деятельности, выход в региональный рынок без юридической регистрации представительства или филиала.

- замена сотрудника на время отпуска или болезни.

Недостатки аутстаффинга :

- снижение эффективности работы компании из-за неприятия командой нового сотрудника.

- снижение налогооблагаемой базы.

Однако следует заметить, что аутстаффинг, это не схема ухода от налогов, это механизм оптимизации расходов организации.

Одной из форм правового взаимоотношения является лизинг персонала.

Лизинг персонала - *staffleasing* (лизинг персонала) - это правоотношения, которые возникают, когда рекрутинговое агентство заключает трудовой договор с работником от своего имени, далее направляет его на работу в компанию на относительно длительный срок - от трех месяцев до нескольких лет. Аутстафферам платят по результатам работы, а не по времени, затраченному на достижение этих результатов.

Преимущества лизинга персонала:

- уменьшаются административные и временные издержки по ведению бухгалтерского учета, составлению отчетности.

- при лизинге персонала, работодатель снимает с себя обязательства по социальным гарантиям перед сотрудником при увольнении;

- вопросы спорного характера разрешаются агентством.

Недостатки лизинга для наемного работника:

-низкая степень защищенности работников, работающих по лизинговым схемам.

-отсутствие гарантий постоянного трудоустройства, а также социальных гарантий и льгот, предусмотренных трудовым законодательством РФ.

Таким образом «аутсорсинг», «аутстаффинг», «лизинг персонала» в Башкортостане, приводит к действительно хорошим результатам. Например, при аутсорсинге, сокращаются расходы на оплату собственного бухгалтера, не требуется организация рабочего места для бухгалтера, а также покупка лицензионного ПО и прочие расходы. При аутстаффинге происходит оптимизация налоговых выплат, увеличивается рост представителей во всех регионах Республики Башкортостан, улучшается качество работы специалистов в данной сфере, развивается инфраструктура региона, увеличивается уровень применения инноваций в сферах бухгалтерского учета и отчетности, применении технологических бизнес процессов, увеличивается динамика развития региона в целом. Соответственно существуют риски раскрытия конфиденциальной информации, поэтому соглашение о конфиденциальности должно быть составной частью контракта. Несомненно, рост таких компаний окажет существенное влияние на социально-экономическое развитие региона.

Библиографический список

1. Марьяненко В.П. Межэкономические и геополитические последствия глобального аутсорсинга в многонациональных компаниях: Экономика и Управление, №1 (39) 2009 с. 38.

2. Жданов А.Ю. Совершенствование практики аутсорсинга в российских компаниях.: Экономика и Управление, №2 (41) 2009 с. 90-92.

3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ. // СПС «Консультант Плюс».

© Исяньюлов Р. М., 2012

УДК 336.226.44

Иманова М. В., Исяньюлова Р. Ш.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

РОЛЬ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ В СОЗДАНИИ УСЛОВИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Освоение природно-ресурсного потенциала региона оказывает существенное влияние на его социально-экономическое развитие. Однако далеко не всегда это влияние носит положительный характер. До недавнего времени преобладал потребительский подход к освоению природных ресурсов, интересы ресурсных регионов при этом не учитывались. В настоящее время происходит пересмотр прежних позиций, все чаще говорится о необходимости создания ус-

ловий для устойчивого развития ресурсных регионов. Для того чтобы результатом освоения природных ресурсов являлись не многочисленные негативные последствия, а действительный рост благосостояния населения региона, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе, необходимо строить политику природопользования, базирующуюся на принципах устойчивого развития. Необходим переход к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения жизненных потребностей нынешнего и будущих поколений людей (О.С. Нагаева, Н.А. Шапарев, 2009).

Одно из главных условий создания устойчивого развития региона – формирование нового экономического механизма природопользования, обеспечивающего рациональное использование природных ресурсов и создание достаточного запаса устойчивости долговременного социально-экономического развития региона.

Основу такого механизма должна составлять система платежей за природные ресурсы, обеспечивающая выполнение ряда функций: создание финансовых условий для обеспечения достойного уровня жизни нынешних и будущих поколений ресурсного региона; стимулирование рационального и комплексного использования природных ресурсов; обеспечение необходимыми финансовыми средствами защиты, охраны, возобновляемости природных ресурсов и воспроизводство минерально-сырьевой базы; формирование финансовых условий устойчивого развития экономики региона в период после истощения основной части невозобновляемых природных ресурсов.

На сегодняшний день систему платного природопользования составляют несколько видов платежей: за пользование недрами, налог на добычу полезных ископаемых, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биоресурсов, водный налог, платежи за пользование лесным фондом, земельный налог, плата за негативное воздействие на окружающую среду (Х.А. Барлыбаев, 2009).

По большинству природных налогов все элементы механизма налогообложения установлены федеральным законодательством и не содержат стимулов рационального и комплексного использования природных ресурсов. Региональные власти имеют весьма незначительные рычаги налогового воздействия на процессы природопользования на подведомственной территории. Основная доля платежей за пользование природных ресурсов, обеспечивающих наибольшие поступления, зачисляется в федеральный бюджет.

Это можно рассмотреть на примере Республики Башкортостан, которая обладает богатым природно-ресурсным потенциалом, и экономика большинства его административно-территориальных образований базируется на эксплуатации природных ресурсов. Однако платежи за природные ресурсы не играют значительной роли в формировании бюджета Республики Башкортостан. Их доля в совокупных доходах бюджета республики за последний период не превышала 8,5%, причем в последнее время наблюдается значительная тенденция к ее снижению. Так доля в консолидированном бюджете Республики Башкортостан до 2004 года составляла в среднем 3333 млн. руб. в год, а в настоящее время эта цифра значительно ниже – 2173 млн. руб. в год.

В структуре платежей за природные ресурсы в бюджете республики лидирующее место занимает налог на добычу полезных ископаемых, так его сумма в 2010 году составила 30715,2 млн. рублей, а в 2011 году 48 628 млн. руб. (53%). То есть идет тенденция к увеличению поступлений от данного налога. А в 2012 году эту цифру планируется увеличить до 55% (см. табл.).

Но кроме налога на добычу полезных ископаемых доля других платежей в бюджете не значительна, так, к примеру, доля сбора за пользование животного мира в 2011 году составила 0,8 млн. руб., платежей за пользование недрами- 2,0 млн. руб. То есть, как говорилось выше, из этого следует, что большая часть этих доходов уходит в федеральный бюджет, и лишь часть остается в регионах.

Таблица 1 Прогноз поступления платежей в форме налогов за пользование природными ресурсами и загрязнение окружающей природной среды на период 2010-2012 гг. млн. руб.

Наименование платежей	Поступление в бюджетную систему РФ – всего	в том числе	
		в федеральный бюджет	в территориальные бюджеты
1. Платежи за минерально-сырьевые ресурсы	1770 000	1090 000	680 000
2. Платежи за лесные ресурсы	36 400	13 224	23 347
3. Платежи за водные ресурсы	44 788	18 441	26 347
4. Платежи за водные биологические ресурсы	100 000	100 000	-
5. Платежи за загрязнение окружающей среды	96 494	18 334	78 160
Итого	2047 682	1239 999	807 683

Таким образом, незначительные поступления от платежей за природные ресурсы в бюджете Республики Башкортостан не позволяют говорить о каких бы то ни было выгодах, получаемых жителями республики от использования его природных ресурсов, и тем более о создании финансовых фондов для обеспечения устойчивого развития региона после исчерпания невозобновимых природных ресурсов. Обозначенных поступлений недостаточно даже для финансирования действенной охраны и защиты природных ресурсов, их возобновления, а также воспроизводства минерально-сырьевой базы.

Библиографический список

1. О бюджете Республики Башкортостан на 2011 год: закон Республики Башкортостан от 11.10.2011 № 446-3 // Справочная правовая система «Консультант Плюс» по сост. 1.02.2012.

2. О бюджете Республики Башкортостан на 2012 год: Проект Закона Республики Башкортостан от 05.12.2011 № 460-3 // Справочная правовая система «Консультант Плюс» по сост. 1.02.2012.

3. Х.А. Барлыбаев, «Экономика Башкортостана», издание 2-е, переработанное и дополненное, Уфа, 2009.

4. О.С. Нагаева, Н.А. Шапарев, журнал «Регионология» №3, «Роль платежей за природные ресурсы в регионах», 2009.

©Иманова М. В., Исянлова Р. Ш., 2012

Иргалин Р. Д., Булатасов В. Р.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ВИДЫ ПРАВОНАРУШЕНИЙ И ИХ ВЫЯВЛЕНИЕ

Возможности налоговой оптимизации зависят от наличия тех или иных документов. Будь то счет-фактура, дающий право на вычет НДС, или накладная, подтверждающая расход. Поэтому многие компании прибегают к подделке документов, выгодных с точки зрения налогообложения.

По результатам анонимного опроса, выяснилось, что на практике порядка 90 % компаний прибегали к подделке. Разница лишь в том, что половина (45 %) делают это регулярно. Остальные 45 % – редко. И только каждая десятая организация документы не подделывает в принципе. (www.consulco.ru официальный сайт Журнала «Практическое Налоговое Планирование»)

Выявление факта подделки документов может не только доказать получение необоснованной налоговой выгоды, но и привести к уголовной ответственности (ст. 327 УК РФ). Спор возникает по поводу того, каких документов касается эта норма, поскольку в частях 1 и 2 говорится об «официальных документах».

Однако практика показывает, что эта норма распространяет свое действие и на бумаги, которые составляют от имени компаний. Например, на счета-фактуры (Определение Верховного суда РФ от 15 декабря 2010 года № 7-Д10-5). Или на акты приемки-передачи, товарно-транспортные накладные, а также акты сверки взаиморасчетов (Кассационное определение Санкт-Петербургского суда от 24 августа 2010 года № 22-4686). Или на иные документы коммерческой компании, которые предоставляют права или освобождают от обязанностей (Постановление Президиума Верховного суда от 24 сентября 2008 года № 213-П08).

Если в суде докажут факт подделки или использование заведомо подложного документа, то, физическому лицу, которое получило от этого выгоду, грозят серьезные штрафы, а также лишение свободы на срок до четырех лет (ст. 327 УК РФ). Административный штраф для юридических лиц в размере от 30 тыс. до 40 тыс. рублей с конфискацией орудий совершения правонарушения (ст. 19.23 Кодекса об административных правонарушениях КоАП).

Однако, одно дело – это подделка документа (ч. 1 и 2 ст. 327 УК РФ) и совершенно другое – использование заведомо подложного документа (ч. 3 ст. 327 УК РФ). Именно последняя норма применяется чаще всего. Для этого не обязательно самому совершать подделку, достаточно использовать документ, зная, что он подложный и способен нанести ущерб. В частности, дать необоснованное право на вычет НДС или уменьшение налога на прибыль. А доказать использование подложного документа проще, чем выяснить, кто именно подделывал документ.

Как показал опрос, чаще всего, подделывают договоры и приложения к ним (38 %), а также кассовые документы (31 %). Около четверти компаний фабрикуют счета-фактуры. Реже необходимость в подделке возникает в отношении товарных накладных и актов – в трех и четырех случаях из ста соответственно.

К подложным договорам обычно прибегают, когда у группы есть собственная «карманная» однодневка, от имени которой и подписывают выгодные для компании соглашения, которые на самом деле не несут за собой никаких обязательств. Или же когда организация фабрикует договор задним числом от имени организации, которая уже давно ликвидирована.

Подложные счета-фактуры используются, чтобы возместить из бюджета НДС. В большинстве случаев компаниям удается успешно отбиться от претензий в связях с однодневками, которые здесь неминуемы. А вот опасность обвинений в использовании подложных документов с целью изъятия денег из бюджета остается в любом случае. Подделка накладных и актов вряд ли сможет принести значительную экономию по налогам. Если и возникает такая необходимость, то чаще всего это касается крупных разовых сделок. Например, при отражении фиктивной сделки купли-продажи недвижимости или при формальной передаче ценных бумаг.

По мнению большинства опрошенных (75 %), если компания оформляет документы от своего имени задним числом, то о подделке или подлоге говорить не приходится. Четверть практиков придерживаются противоположного мнения.

В целом риск здесь зависит от того, с какой из трех ситуаций компания столкнулась. В первом случае компания может переоформить свои собственные документы: учетную политику, положение о премировании и т. д. Здесь

риска нет, так как доказать составление задним числом практически невозможно, особенно если бухгалтерский и налоговый учет реально соответствует новым документам.

Второй случай – организация переоформляет реально существующий документ, один из экземпляров которого ранее был передан контрагенту. К примеру, вносит изменения в документ для корректировки объема продукции, цены и т.п. В этом случае вероятность претензий в фальсификации бумаг зависит от того, сможет ли компания заменить документ партнера. И какие показания в случае чего дадут сотрудники обеих сторон.



Рисунок 1

Места, где хранятся печати (результат опроса)

В третьем случае задним числом составляются новые документы. Как правило, это делают для отражения сделок, которые могут принести компании налоговую экономию в нужный момент или в желаемом размере. Например, это касается закупок, когда при наличии счета-фактуры от однодневки у компании появляется шанс возместить НДС. Или отразить расходы для корректировки убытка. Это самый опасный вариант, поскольку легче всего доказывается.

Опрос показал, что большинство организаций (42 %) осознают, что хранить штампы и печати контрагентов у себя в офисе опасно. При проведении выездной проверки в большинстве случаев именно там и находят сомнительные предметы (постановления федеральных арбитражных судов Поволжского от 06 июля 2010 года № А57-18740/2009, Северо-Западного от 04.09.07 № А56-48691/2006 округов). Поэтому большинство практиков предпочитают использовать для хранения помещения, которые не имеют явного отношения к компании.

Четверть организаций видят безопасность в использовании сейфов. В случае налоговой проверки так и есть – Налоговый кодекс не дает инспекторам права требовать вскрытия сейфов. А вот в случае с обыском полиции при отказе вскрыть сейф его либо взломают, либо изымут.

В 4 % случаев «левые» печати и штампы носят в сумке. Но и они в ходе оперативных мероприятий также нередко подлежат осмотру. Законность этого действия весьма спорная, но тем не менее, имеет место. И доказывать потом неправомерность осмотра сумочки, конечно, можно, но печать будет уже в руках у полиции.

Дома печати хранят лишь 13 %. Это один из самых действенных вариантов, так как провести обыск дома можно только по судебному решению, а получить его не так просто. Другое дело, что и подделки приходится изготавливать тоже дома, иначе печать надо носить из дома на работу каждый день, а это уже по сути вариант не «дома», а «в сумочке».

Также опрос показал (рис. 2), что для защиты собственной печати от подделки в 28 % случаев в компании назначают работника, который распорядится печатью и отвечает за ее сохранность. Как правило, это доверенное или приближенное к руководству лицо.

Четверть практиков используют печать, при оттиске которой на бумаге наряду с видимым изображением наносятся элементы, невидимые при обычном освещении. В частности, ультрафиолетовые метки.

Такое же число респондентов защищаются тем, что наносят на печать микродефект, который незаметен простому глазу: царапину, скол, изменение отдельных букв шрифта и т. д. При кажущейся простоте они способны ввести имитатора в заблуждение и заставить его ошибиться. Хотя при изготовлении копии печати по оттиску это не поможет, так как в этом случае реальный оттиск сканируется с очень большим разрешением, включая все дефекты.

17 % компаний используют печать с микротекстом или сеткой (сложная сетка или белый текст на темном фоне), которая изготавливается методом лазерной гравировки. В 5 процентах случаев используют печать с голограммой и текстурой.



Рисунок 2

Меры, принимаемые организациями для защиты собственной печати (результат опроса)

- менять печать хотя бы раз в год, официально фиксируя факт уничтожения старой печати.

Таким образом, можно сказать, что действующее в России наказание в виде штрафа, по нашему мнению, должно быть установлено не только в виде фиксированных сумм с указанием верхнего и нижнего пределов, но и в виде суммы, рассчитываемой пропорционально сумме неуплаченных налогов (сборов). Кроме того применение штрафных санкций в качестве основного или дополнительного вида наказания за налоговые преступления должно иметь приоритетный характер по отношению к лишению свободы.

Кроме того, подвергается анализу возможность применения конфискации наряду с основными видами наказания за «налоговое мошенничество», что поможет государству компенсировать причиненный неуплатой налогов ущерб, а также те издержки, которые идут на финансирование досудебной и судебной стадии рассмотрения дела.

Библиографический список

1. Макартин Ю.Н. www.consulco.ru Журнала «Практическое Налоговое Планирование» с 28 апреля по 16 мая 2011 года.
2. Определение Верховного суда РФ от 15 декабря 2010 года № 7-Д10-5.
3. Кассационное определение Санкт-Петербургского суда от 24 августа 2010 г. № 22-4686.
4. Постановление Президиума Верховного суда от 24 сентября 2008 года № 213-П08.

© Иргалин Р. Д., Булатасов В. Р., 2012

Чтобы максимально снизить риск подделки и фальсификации печатей в компании, следует:

- заказывать изготовление печатей и штампов только у сертифицированных изготовителей. Причем с учетом требований ГОСТа, при котором используется клише из серой резины для лазерной гравировки 4-го уровня защиты;

- использовать водостойкую штемпельную краску, поскольку многие краски принтера на подделках размываются водой;

- пользоваться отдельными печатями «Для договоров», «Для накладных», «Для актов», «Для пропусков», «Для кассовых документов» и т. д., что усложнит подделку;

Кадырова Р. Р., Кускарбекова А. В., Буранбаева Л. З.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ ЗАУРАЛЬЯ РБ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Здравоохранение – отрасль деятельности государства, целью которой является организация и обеспечение доступного медицинского обслуживания населения, сохранение и повышение его уровня здоровья.

К сожалению, в наши дни термин здравоохранение не соответствует своему определению. Качественное медицинское обслуживание зачастую не доступно для всех категорий населения. Медицинским учреждениям очень часто приходится сталкиваться с ситуациями, когда они четко понимают правовую сторону проблемы, но не могут действовать в соответствии с существующим законодательством. В частности, это касается вопросов ценообразования на платные медицинские услуги.

В настоящее время отсутствует необходимое правовое регулирование и ряда вопросов, связанных с гарантиями оказания бесплатной медицинской помощи. Всем хорошо известно, что виды и объемы медицинской помощи, предполагаемые программами государственных гарантий обеспечения граждан бесплатной медицинской помощью, превышают финансовые возможности бюджета и средств обязательного медицинского страхования (ОМС).

Между тем во многих странах (например, в Киргизии) применяются различные формы частичного участия населения в финансировании оказания медицинской помощи. Это так называемые соплатежи. Правовое регулирование подобной формы возмещения недостатка бюджетного финансирования или средств ОМС в настоящее время отсутствует.

В США расходуют на здравоохранение (в расчете на душу населения) в 2-3 раза больше по сравнению с другими промышленно развитыми странами Запада (в 1999 г. — 4215 долл.). И при этом миллионы американцев не имеют медицинской страховки, а значит, гарантированного доступа к медицинским услугам.

Важнейшая особенность здравоохранения в США — правовая защищенность пациента. Система законодательных актов, предусматривающая механизмы защиты его прав, обусловила создание таких условий, при которых произвол в отношении здоровья человека со стороны как поставщиков медицинских услуг, так и государства почти исключен. Этот механизм органически встроен в системную парадигму демократического общества.

Для американских больниц характерны короткие сроки госпитализации, поскольку в них проводится интенсивное лечение острых заболеваний, долечивание которых обеспечивают “дома сестринского ухода”. С точки зрения медицинской помощи их условно можно подразделить на три типа: дома сестрин-

ского ухода — высококвалифицированной помощи среднего медицинского персонала, дома-интернаты для пожилых и престарелых с медицинским уклоном, дома-приюты для пожилых и немощных бедняков.

Во многих странах мира национальные системы здравоохранения решают несколько задач, одной из которых является обеспечение доступности медицинской помощи всем гражданам конкретной страны. Вторая задача — организация контроля, постоянного мониторинга и обеспечения благоприятного для жизни и здоровья граждан состояния окружающей среды. Третья — развитие научно-технологического потенциала медицины, поддержание и накопление национального интеллектуального потенциала в качестве возобновляемого экономического ресурса, имеющего стратегическое значение.

К сожалению, медицина в России испытывает очень серьезные системные проблемы, на решение которых потребуются многие годы. К их числу можно отнести и практически полное отсутствие современных высокотехнологичных стационаров, в первую очередь хирургического профиля, недостаточную оснащенность лечебных учреждений (ЛУ) медицинским оборудованием и неадекватное их обеспечение расходными материалами, недостаток квалифицированных врачебных кадров, уровень теоретической и практической подготовки которых соответствовал бы сегодняшним мировым стандартам. В Российском здравоохранении полностью отсутствует эффективная, полноценная и беспристрастная система лицензирования и сертификации ЛУ и врачей, оценки качества медицинской помощи и контроля над ее полноценностью. Оценка качества медицинской помощи затруднена еще и потому, что в нашей стране отсутствуют соответствующие мировым — стандарты медицинской помощи по различным специальностям, которые в цивилизованных странах основываются на результатах тщательных и надежных исследований эффективности и безопасности тех или иных методов лечения и профилактики заболеваний. В результате врачи лечат пациентов по большей части исходя из своих чисто теоретических представлений, руководствуясь информацией полученной на слух и из мало достоверных источников. Призванные утверждать стандарты медицинской помощи и осуществлять контроль над их применением мощные профессиональные медицинские ассоциации в России практически отсутствуют. Последипломное медицинское образование и повышение квалификации врачей в России не отвечает современным требованиям. Выпускники ординатур по хирургическим специальностям не готовы к самостоятельной работе и учатся оперировать уже, будучи в должности штатного хирурга ЛУ, когда больные рассчитывают на их уже состоявшийся профессионализм. Не меньше проблем и со средним медицинским персоналом. Сегодняшнее сестринское образование в России существенно отстало от мировых стандартов, прежде всего в практической и прикладной области. Не знание и не умение пользоваться современными средствами ухода за больными, к сожалению, является обычным для наших медсестер. К великому сожалению, ссылаясь на низкие зарплаты, средний и младший медицинский персонал часто отказывают больному в элементарном человеческом внимании и сострадании, не говоря уже об абсолютно необходимых регулярных медицинских процедурах.

Система сертификации и одобрения новых медикаментов и медицинского оборудования в России далека от мировых стандартов и, к сожалению, насквозь коррумпирована. В результате в Российской медицинской практике появляется огромное количество псевдолекарств и псевдометодов лечения, эффективность которых никем не доказана и безопасность не подтверждена. Ни одно Российское фармацевтическое предприятие не соответствует международным стандартам производства лекарств GMP, в продажу поступает огромное количество поддельных лекарств. Об этом прекрасно известно любому обывателю, известны и производители подделок. Однако никто к ответственности так и не привлечен.

Все эти вопиющие недостатки не могут не сказаться на качестве медицинских услуг

Наш регион не исключение

Рассмотрим ряд проблем в системе здравоохранения на примере Зауралья:

- Кадры решают всё. Но именно с ними в медучреждениях Зауралья – большая проблема.

Зачастую, в больницах нет не только узких специалистов, но и педиатров и терапевтов. В Баймаке кадровую проблему решают строительством жилья для медработников.

- Зачастую жители сел и деревень не могут получить полноценную медицинскую помощь в городских больницах. Причина – нехватка мест. Именно поэтому в городах Сибай, Белорецк, Кумертау будут созданы межмуниципальные медицинские центры, где сможет обслуживаться население всего Зауралья.

- В медицинских учреждениях на сегодняшний день не имеется современного оборудования.

- Не своевременно проводятся профилактические работы.

- Отсутствует ранняя диагностика.

На модернизацию здравоохранения Зауралья уже выделено более 570,0 млн. рублей, которые будут использоваться для решения наиболее острых проблем в сфере медицины: укрепление материально-технической базы, повышение зарплаты медработникам, а также строительство фельдшерско-акушерских пунктов.

В Зауралье проживает десятая часть населения республики, 65% которых составляют сельские жители (РБ – 39,4%). Демографическая ситуация характеризуется высокими показателями рождаемости и смертности. В структуре смертности населения первые места занимают болезни системы кровообращения, травмы, отравления и другие последствия воздействия внешних причин, злокачественные новообразования.

Треть умерших (29%) от всех причин являются лицами трудоспособного возраста. Показатель смертности в трудоспособном возрасте более чем на 11% превышает среднереспубликанский уровень в Зианчуринском, Хайбуллинском, Зилаирском, Абзелиловском, Баймакском районах.

Показатель младенческой смертности на 10% выше, чем по республике в Баймакском, Хайбуллинском, Зианчуринском, Бурзянском, Учалинском, Зилаирском районах.

Для выправления ситуации в медицинском округе с центром в городе Сибай на базе Центральной городской больницы будет создан межмуниципальный специализированный медицинский центр с прикреплением населения Баймакского, Зилаирского, Хайбуллинского районов и города Сибай. Жители Абзелиловского, Бурзянского, Учалинского районов будут получать специализированную медицинскую помощь в межмуниципальном специализированном медицинском центре города Белорецк, Зианчуринского - города Кумертау.

На территории Зауралья, на базе Центральной городской больницы г. Сибай в дополнение к функционирующим межрайонным центрам: амбулаторному медицинскому онкологическому центру и перинатальному центру, развертываются травматологический центр 2 уровня для оказания первичной и специализированной медицинской помощи пострадавшим при ДТП и первичное сосудистое отделение для оказания первичной и специализированной медицинской помощи больным кардиологического, неврологического профилей, в том числе с сосудистыми заболеваниями.

Проанализировав ситуацию в здравоохранении, предлагается следующий комплекс мер по повышению доступности и качества медицинской помощи:

1) Имея решение о поддержке первичного медицинского звена на федеральном уровне, регионы должны гораздо активнее поддерживать первичное звено. Понимание и стремление к этому в регионах есть. Но нужен такой механизм, который позволит направлять средства региональных бюджетов непосредственно в муниципальные медучреждения, минуя муниципалитеты, – например, через региональные органы управления здравоохранения. В противном случае у муниципалитета будет соблазн тратить деньги на другие, не менее важные и неотложные нужды.

2) Для повышения доступности высокотехнологичной медицинской помощи целесообразно объединить центры высоких медицинских технологий в единые общероссийские специализированные медицинские службы с филиалами в регионах. Это позволит обеспечить выработку единых стандартов диагностики, лечения, медицинской реабилитации, единой методики подготовки высококвалифицированных медицинских кадров. Повысит координирующую роль Министерства здравоохранения и соцразвития России, что особенно важно в этих условиях перераспределения полномочий и передачи на региональные и муниципальные уровни значительной части обязательств по оказанию медицинской помощи населению.

3) Особое место должна занять профилактика. На всех уровнях должны быть уже в текущем году разработаны целевые программы предотвращения заболеваний, включая программы всеобщей диспансеризации, вакцинации населения, особенно, детей.

Наряду с этим крайне необходимо повсеместное учреждение здорового образа жизни, формирование своего рода культа здоровья, развития физической культуры и спорта. Для этого также нужны специальные программы на всех уровнях.

4) Что касается материально-технической базы, то самое неотложное, а именно оснащение первичного звена уже предусмотрено. Но очевиден упадок

отечественного производства медицинской техники, современного сложного медицинского оборудования, лекарственных средств.

Поэтому необходимо разработать и реализовать федеральные целевые программы развития медицинской и фармацевтической промышленности России.

5) Ключевым звеном в системе мер по повышению доступности и качества медицинской помощи должно стать укрепление кадрового потенциала здравоохранения и кардинальное улучшение социального самочувствия медицинских работников. Сделать размер оплаты труда в здравоохранении, зависящим от качества медицинских услуг, ввести и ряд организационных мер по повышению ответственности за ненадлежащее оказание медицинских услуг.

6) Необходимо укрепить службу скорой медицинской помощи, сделать ее более мобильной и оснащенной современными средствами для оказания неотложной медицинской помощи и экстренной госпитализации пациентов.

Система амбулаторно-поликлинической помощи Зауралья должна перейти к качественно новым формам работы, не ограничивающимся только рамками здравоохранения как отрасли, ответственной за предоставление населению медицинских услуг, а воспринимающимся в более широком контексте как система охраны здоровья населения, представляющая собой комплекс межотраслевых мероприятий, направленных на поддержку положительно влияющих на состояние здоровья населения факторов и на противостояние факторам, оказывающим отрицательное воздействие.

Библиографический список

1. Пресс-служба Правительства РБ 5.10.2011 г.
2. Новости ИА "Башинформ".
3. Мировая статистика здравоохранения на 2010 год.
4. Как охраняют здоровье. Лекция Майкла Тэннера.
5. <http://www.andros.ru/about-medicine/ruszdravohr.html>.
6. <http://www.narcom.ru/publ/info/574>.

© Кадырова Р. Р., Кускарбекова А. В., 2012

УДК 336.226

Каскинова Р. У., Янтурина Э. М.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Международная практика регулирования отношений недропользования свидетельствует, что налоговый режим государства с переходной экономикой, располагающего значительными природными ресурсами, должен подразумевать широкий набор инструментов, поскольку все проекты разработки горных и нефтяных месторождений обязательно сопровождаются соответствующим расчетом ожидаемых налоговых поступлений (Сырык, 2009).

Действующая в России система платного недропользования - система налогов и платежей при пользовании недрами - регулируется Законом Российской Федерации «О недрах» от 3 марта 1995 года. Данная система в рамках лицензионного режима базируется на двух основных компонентах:

- системе налогов, которая регулируется Налоговым кодексом, другими законодательными и нормативными актами о налогах: налог на добычу полезных ископаемых; налог на прибыль; другие налоги и сборы (налог на землю и др.);

- системе неналоговых платежей и сборов, которая регулируется Законом РФ «О недрах»: разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии; регулярные платежи за пользование недрами; сбор за участие в конкурсе.

В рамках внесения изменений в Закон «О недрах» от 6 декабря 2011 года из системы платежей исключены: плата за геологическую информацию о недрах, сбор за выдачу лицензий. По новому порядку система также включает налоги и сборы, установленные в соответствии с действующим законодательством.

Плата за пользование недрами разделена на разовые, взимаемые при наступлении определенных событий и известные в зарубежной практике как бонусы, и регулярные платежи, объединяющие платежи за поиск, оценку, разведку, изучение месторождений и др., и известные в зарубежной практике как ренталис.

Законодательно закреплены: порядок определения времени уплаты разовых платежей, минимальный размер разовых платежей. Уточнен порядок определения ставок, условия взимания регулярных платежей: пределы устанавливает Правительство РФ, конкретные ставки - исполнительный орган субъекта Федерации; если конкретный размер не установлен, то он принимается равным максимальной ставке.

Дальнейшее совершенствование системы платежей при пользовании природными ресурсами должно осуществляться в направлении эффективного использования имеющихся балансовых запасов в соответствии с предоставленными лицензиями, а также стимулирования разведки и разработки новых месторождений (Оссовский, 2010).

Сложившаяся ситуация требует усиления государственного контроля за выполнением условий лицензионных соглашений главным образом на предмет выполнения намечаемой программы и своевременного введения месторождений в промышленную эксплуатацию. Отсутствует эффективный механизм приостановления права пользования недрами.

Оценка добытого полезного ископаемого для целей определения базы обложения налогами на добычу полезных ископаемых, на прибыль, на добавленную стоимость является ключевой проблемой действующей системы налогообложения в нефтедобывающей отрасли. Причина заключается в высокой степени вертикальной интеграции нефтяного рынка, когда одна нефтяная компания объединяет всю технологическую цепочку продвижения нефтяного сырья от его добычи до экспорта или розничной продажи продуктов его переработки. Стремление государства изъять высокий рентный доход, создаваемый в нефтедобывающей отрасли, наталкивается на перераспределение доходов из добывающего сектора в сектор сбыта через трансфертное ценообразование, снижая тем самым в 2-3 раза налоговое бремя на добываемую тонну и лишая «нефтяные регионы» львиной доли налоговых доходов от природных ресурсов. В этой

связи решение проблемы определения «справедливой» цены нефти, то есть рыночной цены, имеет большую актуальность не только в целях компенсации выпадающих доходов, но и реализации права государства как собственника недр на часть создаваемого за счет их использования дохода - ренты.

Практика показывает, что возможны два административных варианта решения данной проблемы.

Первый заключается во взимании налогов в твердой сумме от единицы добываемого углеводородного сырья. Однако с целью взимания налога в сумме, наиболее приближенной к реальной экономической ситуации, а также ввиду того, что одинаковым для всех производителей рентный налог быть не может, применяют различные коэффициенты: в частности, твердая ставка корректируется на коэффициент изменения мировой цены на российскую нефть и изменение валютного курса рубля. При росте цен налог взимается в значительно большем объеме. Несмотря на то, что твердая ставка значительно упрощает механизм исчисления налога и контроля, ее использование все равно сопряжено с учетом конъюнктуры цен единственной категории, способной отразить все особенности производимого продукта.

Второй вариант решения поставленной проблемы заключается в определении цены для целей налогообложения добытой и реализуемой нефти расчетным путем, то есть косвенными методами. В сложившихся условиях «справедливую» цену сырой нефти можно определить расчетным путем исходя из реальной рыночной стоимости конечных товарных продуктов, получаемых при переработке сырой нефти, с которыми нефтяные компании выходят на рынок и манипуляция с ценами которых затруднительна. При этом наиболее приемлемым методом можно считать так называемый метод обратного счета - метод восстановления стоимости сырья исходя из цен продуктов, полученных при его переработке. В нефтяной промышленности можно использовать коэффициент сложности нефтеперерабатывающего завода, получивший распространение в мировой практике для целей определения его потенциала в производстве различных продуктов. Для целей расчета налоговой цены косвенным методом данный коэффициент должен учитывать фактическую загрузку имеющихся мощностей за определенный период времени, например предшествующий отчетному.

Необходимым фактором эффективного государственного управления недропользованием является высокое качество нормативных правовых документов, на основании которых осуществляются планирование и прогнозирование развития минерально-сырьевой базы на долгосрочную перспективу. Состояние же современной системы планирования в целом оценивается как неудовлетворительное. Сложность разработки единой государственной стратегии России и отдельных ее регионов в сфере изучения и воспроизводства минерально-сырьевой базы во многом связана с качественной ограниченностью документов по минерально-сырьевой политике и незавершенностью формирования правовой базы природопользования в целом (Павлова, Канатаев, 2008).

Фискальная ориентация в налогообложении недропользователей препятствует развитию технико-технологической базы горнодобывающего сектора экономики и делает неэффективным освоение новых месторождений внутри страны.

Направление дальнейшего развития российской системы налогообложения при недропользовании заключается в усилении рентного налогообложения пользователей за счет специальных налогов. Рента представляет собой доход, возникающий при разработке лучших по качеству и условиям залегания месторождений полезных ископаемых, получаемый собственником недр. Рента, как правило, изымается через систему специальных налогов или, как в России, через всю систему налогообложения (Оссовский, 2010).

Чтобы учесть при налогообложении все факторы формирования рентного дохода того или иного месторождения, необходимо принимать во внимание его природную индивидуальность. Именно поэтому так сложно определить величину рентного дохода. Практика показывает, что рента, как правило, изымается там, где создается, - у пользователя. Российская же практика прямо противоположна мировой, чему свидетельствует возможность изъятия ренты даже при экспорте нефти, когда от нее уже практически ничего не остается.

Для всех участников рынка должно стать очевидным желание государства, как собственника недр, получить часть добытого минерального сырья - ренту. Усиление необходимо осуществлять не за счет увеличения налоговой нагрузки, а за счет перенесения основной доли взимаемых налогов на рентный доход. Рост налоговых поступлений в бюджет следует ожидать от роста добычи нефти в условиях предсказуемой системы налогообложения пользователей, основанной на обложении рентных доходов.

Основой применения тех или иных методов налогового регулирования в нефтяном комплексе является грамотная отраслевая государственная политика, формируемая как на ближайшую, так и на более отдаленную перспективу. Эта политика должна быть направлена на обеспечение первостепенных задач государственной безопасности, разумного использования недр и охраны окружающей среды; на эффективное развитие отдельных субъектов страны и территорий, национальной промышленности в целом; на регулирование уровня инвестиций в нефтедобывающей отрасли страны.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части I, II. М.: ИНФРА-М, 2011. 704 с.

2. О недрах: Федеральный закон от 3.03.1995 года № 27-ФЗ (с изменениями на 6 декабря 2011 года). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» по сост. 1.02.2012.

3. Оссовский В. А. Предпосылки и основные направления совершенствования системы недропользования в нефтегазовом комплексе. // Журнал. «Российский налоговый курьер», 2010. № 5. С. 12-15.

4. Павлова Л. П., Канатаев Д. Ю. Системы налогообложения при недропользовании (на примере нефтедобывающей отрасли), // Налоговый вестник. 2008. № 11. С. 5-7.

5. Сырык С.И. Недропользование в Российской Федерации и предложения по его совершенствованию: Монография / С.И.Сырык, А.П.Боровинских. СПб: Недра, 2009.

©Каскинова Р. У., Янтурина Э. М., 2012

Каримова Г. И.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного института, г. Сибай

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Развитие рыночных отношений в обществе привело к появлению целого ряда новых экономических объектов учета и анализа. Одним из них является капитал предприятия как важнейшая экономическая категория и, в частности, собственный капитал. Любое предприятие, работающее обособлено от других, ведущее производственную или иную коммерческую деятельность, должно обладать определенным капиталом, представляющим собою совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений, затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности.

Собственный капитал – это визитная карточка предприятия. По величине собственного капитала можно судить о солидности предприятия, масштабе его деятельности. Банки при предоставлении ссуд коммерческим организациям обращают внимание, прежде всего на величину их собственного капитала. Только собственный капитал обеспечен имуществом, свободным от долговых обязательств. Капитал является экономическим ресурсом необходимым для осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия [1].

В процессе организации финансирования предпринимательской деятельности следует классифицировать источники финансирования. Отметим, что классификация источников финансирования в российской практике отличается от зарубежной. В России все источники финансирования предпринимательской деятельности делятся на четыре группы:

1. Собственные средства предприятий и организаций;
2. Заемные средства;
3. Привлеченные средства;
4. Средства государственного бюджета.

Капитал предприятия является главным измерителем его рыночной стоимости. В этом качестве выступает прежде всего собственный капитал предприятия, определяющий объем его чистых активов.

В наше время проблемой является то, что на многих предприятиях заемный капитал преобладает над собственным капиталом. Это значит, что предприятие зависит от кредиторов или Банков. В целях того, чтоб предприятие имело независимую форму необходимо наличие 60, 70% собственных средств.

Вместе с тем, объем используемого предприятием собственного капитала характеризует одновременно и потенциал привлечения им заемных финансовых средств, обеспечивающих получение дополнительной прибыли.

Динамика капитала предприятия является важнейшим барометром уровня эффективности его хозяйственной деятельности. Способность собственного ка-

питала к самовозрастанию высокими темпами характеризует высокий уровень формирования и эффективное распределение прибыли предприятия, его способность поддерживать финансовое равновесие за счет внутренних источников. В то же время снижение объема собственного капитала является, как правило, следствием неэффективной, убыточной деятельности предприятия.

Высокая роль капитала в экономическом развитии предприятия и обеспечении удовлетворения интересов государства, собственников и персонала, определяет его как главный объект финансового управления предприятием, а обеспечение эффективного его использования относится к числу наиболее ответственных задач финансового менеджмента.

Источники капитала отражаются в пассиве бухгалтерского баланса предприятия. А размещение капитала отражается в активе бухгалтерского баланса [3]. Уровень эффективности хозяйственной деятельности предприятия во многом определяется целенаправленным формированием его капитала. Основной целью формирования капитала предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизация его структуры с позиции обеспечения условий эффективного его использования.

На различных этапах развития предприятия, в соответствии с потребностями в заемном капитале, управление его привлечением – это целенаправленный процесс, который должен строиться на:

- анализе привлечения и использования заемных средств в предшествующем периоде;
- определении целей привлечения заемных средств в предстоящем периоде;
- определении предельного объема привлечения заемных средств;
- оценке стоимости привлечения заемного капитала из различных источников;
- определения соотношения объема заемных средств, привлекаемых на кратко и долгосрочной основе;
- определения форм привлечения заемных средств;
- определения состава основных кредиторов;
- формированием эффективных условий привлечения кредитов;
- обеспечением эффективного использования кредитов;
- обеспечением своевременных расчетов по полученным кредитам.

Для действующего предприятия одной из наиболее важных целей является сохранение собственного капитала, значимость которого для жизнеспособности и финансовой устойчивости предприятия настолько высока, что она получила законодательное закрепление в Гражданском кодексе РФ в части требований о минимальной величине уставного капитала; соотношении уставного капитала и чистых активов; возможности выплаты дивидендов в зависимости от соотношения чистых активов и суммы уставного и резервного капитала. Не информированность собственника о реальном положении дел в организации создает угрозу финансовой нестабильности, недополучения ожидаемых выгод или получения прямых убытков, а также потенциального банкротства. Единственным возможным способом осуществления финансового контроля со стороны собственников представляется финансовая годовая отчетность, составляемая на

основе данных бухгалтерского учета, а также аудиторского заключения о качестве этой отчетности и ее пригодности для осуществления финансового контроля. Отчетные данные о собственном капитале должны быть представлены в соответствующем разделе бухгалтерского баланса [2].

Библиографический список

1. Ефимова О.В. Анализ собственного капитала// Бухгалтерский учёт. 2003. № 1. с. 95-101.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К.: «Ника-Центр», 2008. 512 с..
3. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: Учебник. М.: Эксмо, 2007. 656 с.

© Каримова Г. И., 2012

УДК 339.187.6

Кисель А. И.

Уральский институт экономики, управления и права, г. Екатеринбург

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Актуальность лизинга, его поступательное развитие в России, обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования региональных промышленных предприятий: велик удельный вес морально устаревшего оборудования, которое используется зачастую неэффективно.

Кроме того, в настоящее время большинство российских предприятий испытывают недостаток собственных оборотных средств, что приводит к невозможности обновления основных фондов, внедрения достижений научно-технического прогресса. Как следствие - для обеспечения конкурентоспособности, выживания российские предприятия вынуждены кредитоваться в банках. Однако, как показывает практика, предприятию выгоднее брать оборудование в лизинг.

Вполне закономерно возникает вопрос о возможных схемах лизинговых отношений в предпринимательской деятельности. Вопрос о видах лизинга остается дискуссионным в экономической и юридической литературе на протяжении всего времени существования его в России. (Карп, 2001)

Законодательство о лизинге первоначально устанавливало несколько видов лизинговых договоров. Во многом классификация лизинговых сделок с юридической стороны, проводимая в законе, представлялась спорной. К примеру, в первой редакции закона лизинг делился на среднесрочный и краткосрочный, что не имеет никакого смысла, т.к. лизинг – это специфическая сделка, никаким образом не зависящая от продолжительности операции. В этой связи до сих пор можно встретить классификации подобных сделок, такие, например, как подразделение операций по приобретению и сдаче имущества в аренду на рентинг, хайринг, лизинг. Различия между ними заключается только в сроке сделки, краткосрочная операция – рентинг, среднесрочная – хайринг, и долгосрочная – лизинг. Тот факт, что подобные спорные классификации были ис-

ключены из закона, свидетельствуют о развитии уровня разработанных положений.

Законом лизинг разделялся на финансовый и оперативный.

Финансовый лизинг – вид лизинга, при котором лизингодатель приобретал в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передавал лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное пользование и владение. При этом срок, на которые передавалось имущество лизингополучателю, должен быть соизмеримым по продолжительности со сроком полной амортизации лизинга или превышать его. Предмет лизинга переходил в собственность лизингополучателя по истечении срока действия или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иной не предусмотрено договором.

Оперативный лизинг – вид лизинга, при котором лизингодатель на свой страх и риск закупал имущество и передавал его лизингополучателю в качестве предмета лизинга на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование. Лизингополучатель не имел права требовать перехода права собственности на предмет лизинга, который вследствие этого мог быть передан в лизинг в течение полного срока амортизации неоднократно. Таким образом, договор оперативного лизинга во многом был похож с прокатом. Фактически различие заключалось в формальной юридической стороне - имущество, взятое в прокат, должно было использоваться исключительно для потребительских целей, а оперативный лизинг подразумевал предпринимательский характер использования арендованного имущества. (ФЗ N 164-ФЗ)

Последующая редакция закона отменила подобное деление лизинговых операций, что представляется абсолютно оправданным. Некоторые положения закона противоречили ГК РФ.

В настоящее время редакция закона подразделяет лизинг на внутренний, когда лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами РФ, и международный, когда кто-либо из участников является нерезидентом. При осуществлении операций международного лизинга, когда лизингодатель или лизингополучатель являются нерезидентами РФ, в дополнение к закону «О финансовой аренде (лизинге)» следует руководствоваться конвенцией UNIDRUA о международном финансовом лизинге. Деление лизинга на внутренний и внешний происходит из-за валютных ограничений в отечественном законодательстве при осуществлении операций международного лизинга. (Кравченко, 2005)

Рассматривая категорию «лизинг», необходимо упомянуть о проблемах классификации указанных операций с экономической точки зрения. В трудах современных российских экономистов можно найти до пятидесяти всевозможных видов лизинга – «мокрый», «чистый», «лизинг-бланко», «револьверный», «лизинг-левередж» и т.д. Авторы этих классификаций достаточно подробно описывают всевозможные отличия и особенности указанных видов лизинга с точки зрения чистой экономики и в то же время пренебрегают крайне важным положением - приоритетом экономического содержания над её формой. С точ-

ки зрения указанного требования единственно корректным для финансовой науки является подразделение на два вида: финансовая и операционная аренды, но не на уровне гражданского законодательства, а на уровне соответствующих учетных и финансовых стандартов.

Таким образом, считаем необходимым доработку законодательства в вопросе определения видов лизинга, способствуя таким образом развитию рынка лизинга в России.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 N 164-ФЗ (в ред. ФЗ от от 08.05.2010 N 83-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 24.12.2002 N 176-ФЗ) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Карп М.В., Шабалин Е.М., Эриашвили Н.Д. и др. Лизинг: Экономические и правовые основы: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Н.М. Коршунова. М., 2001. С. 12.

3. Кравченко О.А. Виды договора лизинга // Вестник Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа. 2005.

© Кисель А. И., 2012

УДК 332.146.2

Куриная Н. С.

Уральский институт экономики, управления и права, г. Курган

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕГИОНЫ РОССИИ

Динамика иностранных инвестиций в значительной степени отражает состояние и развитие национальной экономической системы, степень совместимости национального и зарубежного капитала, способность производственных подсистем страны использовать и аккумулировать передовые технико-технологические достижения. Рассмотрение этого процесса в территориальном аспекте, на наш взгляд, позволяет оценить степень однородности технико-технологической, социально-экономической и институциональной среды в стране (Трещевский, 2010).

В российском законодательстве под иностранными инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вложенных иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и иных видов деятельности с целью получения прибыли. Объектами иностранных инвестиций могут являться вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, права интеллектуальные ценности, имущественные права (Википедия, 2011). Разновидностью иностранных инвестиций являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Данный вид инвестирования означает, что инвестор, не только вкладывает свой капитал, но и стремится взять в свои руки руководство предприятием.

Почему любые страны, в том числе и Россия, стремятся к привлечению иностранного капитала? Прежде всего, это связано с тем, что иностранные вложения способствуют повышению производительности и технического уровня предприятий, способствуют будущему увеличению производительной мощи экономики и прямому выходу на мировой рынок, поэтому мы считаем, что Россия должна активно развивать свою политику в этой области.

В целом, оценивая ситуацию с привлечением иностранных инвестиций в экономику России, можно сделать вывод, что пока Россия является местом борьбы международных компаний за сбыт товаров, а не ареной приложения капитала. Тем не менее, абсолютные объемы иностранных инвестиций в России постоянно растут. Количество проектов в России, финансируемых за счет ПИИ, увеличилось более чем в два раза за последние пять лет и росло даже во время кризиса (Исследование ..., 2011). Приток ПИИ в экономику России за первое полугодие 2011 года, по оценке ЦБ РФ, составил 23,432 млрд. долларов – на 20,9% выше, чем за аналогичный период 2010 года (19,381 млрд. долларов). Однако их объем во втором квартале 2011 года составил 9,849 млрд. долларов, что на 27,5% ниже показателя за первый квартал. Основными инвесторами являются: Кипр, Нидерланды, Германия, Виргинские острова, Великобритания, США, Швейцария. На долю этих стран приходится 77,8% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, в том числе на долю прямых приходится 40% от общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций.

Лидером по привлечению ПИИ в регионы, по данным, опубликованным в марте текущего года Федеральной службой государственной статистики, является Центральный федеральный округ, в который поступило более 59,2% от всего объема в 2010 году. Вторым по объему поступивших иностранных инвестиций является Северо-Западный ФО, который привлек 14,5% от общего объема прямых иностранных инвестиций. На Дальневосточный федеральный округ пришлось около 8,5% от объема прямых иностранных инвестиций в Россию, из которых основная часть приходится на Сахалинскую область (68,2%), что обусловлено участием иностранных инвесторов в разработке нефтегазовых месторождений региона. При этом, как отмечают эксперты, рост объема притока наблюдается только в Уральском федеральном округе (24,9%) и Приволжском федеральном округе (14,5%). Рост прямых иностранных инвестиций в данных федеральных округах в абсолютном значении не столь существенен – прирост составляет 58,1 млн. долларов и 134 млн. долларов соответственно. Во всех остальных округах продолжилось снижение притока ПИИ. Наибольшее снижение отмечено в Северо-Кавказском федеральном округе – 24,6% и Сибирском федеральном округе – 23,6%.

Несмотря на то, что Россия относительно недавно вышла на рынок ПИИ, отметим, что Москва уже занимает седьмое место среди европейских городов по количеству проектов, финансируемых за счет прямых иностранных инвестиций (Исследование ..., 2011). Теперь инвесторы рассматривают ее как важнейшее направление для прямых инвестиций в Европе, что, на наш взгляд, является положительным моментом. Москва сокращает разрыв, приближаясь по показателям к европейским лидерам – Лондону и Парижу, - которые на протя-

жении многих лет формировали свой инвестиционный имидж. Такую привлекательность Москвы обеспечивает наличие двух особых экономических зон (ОЭЗ), которые находятся рядом с городом. В них создан благоприятный инвестиционный режим, включающий льготы по налогу на прибыль организаций, облегченный доступ к объектам недвижимости и льготную ставку на НДС на импортируемые товары (Особые ..., 2008). Москва как направление для инвестиций, отвечающее европейским стандартам, притягивает к себе существенную часть проектов Российской Федерации.

Инвесторы, начинающие деятельность в России, незначительно продвигаются вглубь страны: 49% инвестиционных проектов реализуются в Москве или Санкт – Петербурге. Москва лидирует – на ее долю приходится 37% проектов. Другие 10 регионов, в которых располагается большее число проектов, находятся в западных регионах России, часто около границы с соседними странами.

Российское Правительство ищет способы привлечь инвесторов на Дальний Восток. Несмотря на богатые природные ресурсы, ни один из субъектов РФ на Дальнем Востоке не входит в число 10 крупнейших регионов по количеству проектов, реализуемых с привлечением прямых иностранных инвестиций (Исследование ..., 2011).

Подводя итог сказанному выше, хотелось бы отметить, что Правительству необходимо развивать и поддерживать различные программы по привлечению иностранного капитала в регионы страны. Как отмечалось выше, иностранный капитал может привнести в Россию достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Приток инвестиций, в том числе и национальных, на наш взгляд, важен для достижения среднесрочных целей – выхода из современного общественно-экономического кризиса, преодоление спада производства и ухудшения качества жизни населения. При этом необходимо иметь в виду, что интересы российского общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов, с другой, не всегда совпадают. Поэтому перед нашим правительством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, и, не лишая его собственных стимулов, направлять его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей. И, как мы считаем, в случае эффективного решения этой задачи Россия может рассчитывать на рост количества проектов, финансируемых за счет иностранных инвестиций, которые будут способствовать развитию регионов страны.

Библиографический список

1. Трещевский Ю.И., Круглякова В.М. Анализ динамики иностранных инвестиций в регионы России [Текст]// Terra Economicus. 2010. Т.8. №1-2. С.151-159.

2. Википедия: Иностранные инвестиции [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ru.wikipedia.org.

3. Исследование инвестиционной привлекательности России за 2011 год Ernst&Young [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ey.com/attractiveness.

4. Особые экономические зоны [Текст]// Экономика и Жизнь. 2008. №51. С.28-29.

Косенко О. А., Ярмухаметов Р. З.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Регулирование инвестиционной деятельности в субъектах федерации воплощено в инвестиционной политике государства, региона или отдельной отрасли. Российские регионы представляют большой интерес для инвесторов, и они оптимально используют собственные возможности и конкурентные преимущества.

Создание благоприятных экономических, правовых и организационно-управленческих условий для всех участников инвестиционной деятельности в регионах Российской Федерации предопределяет эффективность промышленного производства, выпуск конкурентоспособной продукции и воспроизводство значительной добавленной стоимости, гармоничное развитие отраслей экономики и социальной сферы, стабильное функционирование систем жизнеобеспечения населения. Все эти направления управленческой деятельности органов власти составляют основу государственной инвестиционной политики – основного функционального звена государственной экономической и социальной политики территориального образования.

Инвестиционная политика является важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования и экономику страны. При помощи инвестиционной политики государство непосредственно может воздействовать на темпы объема производства, на ускорение научно-технического прогресса (НТП), на изменение структуры общественного производства, решение социальных проблем.

Государство может влиять на инвестиционную активность в регионах при помощи самых различных рычагов: кредитно-финансовой и налоговой политики; предоставления самых различных налоговых льгот предприятиям, вкладывающим инвестиции на реконструкцию и техническое перевооружение производства; путем создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций; научно-технической политики и других. Эти факторы предопределяют возможность использования различных инструментов инвестиционной политики и механизм ее реализации.

Экономика Российской Федерации напрямую зависит от степени развития каждого региона в отдельности. Поэтому, стимулируя вливание инвестиций в региональную экономику, без которых развитие регионов невозможно, на уровне РФ принимаются соответствующие федеральные законы и законодательные акты. А в свою очередь, регионы, разрабатывая собственную региональную инвестиционную политику, самостоятельно привлекают инвестиции для своего дальнейшего развития.

Существуют различные подходы к определению сущности региональной инвестиционной политики. Так, под региональной инвестиционной политикой следует понимать комплекс организационно-правовых, экономических и технических мероприятий, проводимых на территориальном уровне, направленных на обеспечение эффективности инвестиционного процесса, обеспечивающего решение приоритетных задач социально-экономического развития региона.

Так, в работе «Проблемы формирования региональной инвестиционной политики» автор утверждает, что под региональной инвестиционной политикой следует понимать систему мер и механизмы их реализации, направленные на стимулирование инвестиционной активности и формирование благоприятного инвестиционного климата региона (Сапегина, 2005).

Многие проблемы формирования инвестиционного процесса на региональном уровне в современных условиях обусловлены отсутствием четко разработанной системы принципов инвестиционной политики. Система принципов инвестиционной политики региона является стержнем развития региональной экономики, обеспечивающим эффективное взаимодействие всех уровней хозяйствующих субъектов, начиная от предприятий, отдельных отраслей и охватывая органы власти всех уровней.

В соответствии с мнением многих специалистов основными принципами региональной инвестиционной политики являются (Ковалев, 2006): целенаправленность, эффективность, многовариантность, системность, гибкость, готовность к освоению ресурсов, регулируемость действий, комплексность, а также социальная, экологическая и экономическая безопасность. Эти принципы должны реализовываться в инвестиционной политике органов власти различного уровня. При этом инвестиционная политика на федеральном уровне должна активизировать инвестиционную деятельность на уровне регионов и предприятий.

Региональная инвестиционная политика должна осуществляться на основе следующих принципов: - эффективность инвестиционной политики; - целенаправленность; - гибкость; - системность; - многовариантность; - комплексность.

Региональная инвестиционная политика должна основываться на специфическом механизме ее реализации. Механизм реализации региональной инвестиционной политики включает:

- создание необходимой нормативно-правовой базы функционирования рынка инвестиций;
- выбор источников и методов финансирования инвестиций;
- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций;
- выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
- определение сроков реализации инвестиционных решений.

В России на сегодняшний день практически отсутствует федеральная инвестиционная политика. Основная нагрузка по формированию инвестиционной политики ложится на регионы.

Проблемой инвестиционной политики практически для всех регионов является поиск источников финансирования. Теоретически существует довольно много потенциальных вариантов привлечения капитала в региональные инве-

стиционные проекты. Однако в настоящее время заметную роль в инвестиционном процессе способны сыграть лишь некоторые.

Основными направлениями реализации инвестиционной политики на региональном уровне являются:

- формирование благоприятного инвестиционного климата;
- поиск источников финансирования структурных преобразований;
- повышение роли собственных источников финансирования предприятиями инвестиционных проектов;
- усиление контроля со стороны региональных властей за целевым использованием средств из регионального бюджета, направляемых на инвестирование;
- снижение инвестиционных рисков и т.д.

Немаловажное значение при этом имеет проведение инвестиционной политики с учетом специфических условий, а также стремление регионов использовать свои сравнительные преимущества для привлечения как отечественных, так и иностранных инвесторов.

Иностранный капитал, привлеченный в региональную экономику и используемый эффективно, с одной стороны, оказывает положительное влияние на экономический рост, помогает развивать внешнеэкономическую деятельность регионов. С другой стороны, привлечение иностранных инвестиций накладывает определенные обязательства, создает многообразные формы зависимости региона, вызывает рост внешнего долга. Следовательно, иностранные инвестиции могут иметь неоднозначные последствия для национальной экономики и региональной экономики.

Таким образом, инвестиции играют центральную роль в экономических процессах, так как они предопределяют общий рост экономики, в том числе на региональном уровне. В результате инвестирования средств в экономику увеличиваются объемы производства, растет национальный доход, развиваются отрасли и предприятия. Полученный прирост национального дохода частично вновь накапливается, происходит дальнейшее увеличение производства, процесс повторяется непрерывно.

В условиях формирования рыночной экономики активная роль в региональном стратегическом развитии принадлежат инвестиционной политике, которая должна включать в себя основные элементы: выбор источников и методов финансирования инвестиций; определение сроков реализации перспективных инвестиционных проектов и программ; выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики; создание необходимой нормативно-правовой базы функционирования рынка инвестиций; создание благоприятного инвестиционного климата.

Библиографический список

1. Ковалев В.В., Валдайцев С.В. Инвестиции. Учебник. М.: Проспект, 2006. С. 288.

2. Сапегина О.В. Проблемы формирования региональной инвестиционной политики // Вестник КФ МГТУ им. Н.Э.Баумана. Калуга, 2005. С. 41.

© Косенко О. А., Ярмухаметов Р. З., 2012

Лутфуллина Л. С., Ахметов В. Я.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

УПРАВЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Затянувшийся кризис всей отечественной экономики напрямую связан с проблемами ее аграрного сектора. Переход аграрного сектора к рыночным формам хозяйствования требует кардинальных преобразований в системе экономического и организационного механизмов. В современных, быстроменяющихся социально-политических и экономических условиях перед предприятием, действующим в условиях рыночных отношений, стоит задача обеспечения не только выживаемости, но и непрерывного развития, реализации своего потенциала в долгосрочной перспективе.

Состояние кризиса характеризуется падением объемов производства, ухудшением финансового положения предприятий, физическим и моральным износом оборудования и производственно-организационных технологий, разрывом межхозяйственных связей. Отмечаемый же в последние годы некоторый рост производства сельскохозяйственной продукции имеет крайне неустойчивый характер и определяется в основном погодными условиями того или иного года; не случайно он обеспечивается отраслями растениеводства, тогда как продукция животноводства сокращается. Хуже того, прослеживается тенденция затухания темпов роста валовой продукции сельского хозяйства в целом.

С развитием рыночных отношений государственное воздействие на сельскохозяйственных производителей сокращается. Постоянно меняются методы работы региональных и местных органов управления аграрного сектора. Сельскохозяйственным производителям следует адаптироваться на государственные программы развития отрасли, осуществлять деятельность с учетом приоритета производства конкретных видов сельскохозяйственной продукции и единства подходов к регулированию ее производства и реализации. Кризисные явления в АПК объясняются различными причинами: неспособностью сельхозтоваропроизводителей противостоять монополизированным структурам в сфере производства средств производства, финансов, торговли и переработки; диспаритетом цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; экспансией продуктов питания из-за рубежа. Уровень доходов сельскохозяйственных предприятий не позволяет им вести производство на расширенной основе, поддерживать и обновлять материальную базу, своевременно рассчитываться с поставщиками, подрядчиками, банками и рабочими.

Актуальной проблемой остается неплатежеспособность многих сельскохозяйственных предприятий, что может привести их к банкротству.

Для осуществления радикальных перемен в сельском хозяйстве требуется адекватный механизм управления, с помощью которого можно было бы на базе рыночных отношений и новых морально-этических норм резко повысить эф-

фективность сельскохозяйственного производства. Необходима система управления как экономикой в целом, так и каждым предприятием в отдельности с учетом его специфики, чтобы предупредить их банкротство.

Появление антикризисного управления продиктовано необходимостью финансового оздоровления многочисленных предприятий, функционирующих в состоянии хронической неплатежеспособности. Смысл бескризисного функционирования предприятий видится в проведении мер, упреждающих и предотвращающих их несостоятельность. Поэтому антикризисное управление предполагает проведение saniрующих мер и в отношении несостоятельных предприятий.

Многие проблемы осуществления антикризисного управления сельским хозяйством в условиях рыночной экономики остаются малоизученными. Особенно нуждаются в исследованиях и разработке вопросы оценки состояния предприятий сельского хозяйства, эффективного ведения антикризисного управления на сельскохозяйственных предприятиях, методологии бескризисного существования предприятия.

Сельское хозяйство является не только производством, но и средой обитания значительной части населения, а уровень сельскохозяйственного производства напрямую влияет на состояние продовольственной безопасности страны. Достойное существование сельских жителей в основном зависит от эффективной работы градообразующих сельскохозяйственных предприятий, которые находятся в данном поселении. Поэтому категорически нельзя допускать их банкротства, необходимо осуществлять антикризисное управление с целью сохранения и оздоровления предприятий.

Одной из самых актуальных проблем дальнейшего ускорения развития сельского хозяйства в современных условиях является дальнейшее повышение эффективности отрасли. Эффективность производства – это сложная экономическая категория, в которой отражаются действия экономических законов, и проявляется важнейшая сторона деятельности предприятия – его результативность.

При характеристике экономической эффективности сельскохозяйственного производства используется система натуральных и стоимостных показателей. Натуральными показателями эффективности выступают урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных. Натуральные показатели являются базой для расчета стоимостных показателей: валовой и товарной продукции, валового и чистого дохода, прибыли рентабельности производства.

В целях повышения эффективности функционирования сельхоз предприятий нельзя допускать разрыва между промежуточными и конечными результатами. Для этого необходимо:

1. Обеспечивать пропорциональное и сбалансированное развитие всех отраслей и производств аграрного сектора;
2. Укреплять его материально-техническую базу;
3. Улучшать условия труда;
4. Повышать материальную заинтересованность.

Также для стабильного развития производства, повышения его эффективности необходимо постоянно изыскивать дополнительные резервы. К сожалению, инновационное развитие сельского хозяйства России тормозится, в том

числе из-за низкой технологической оснащенности, во многом определяемой техническим и технологическим уровнем промышленности и недостаточной квалификацией кадров.

Обеспечение конкурентоспособности не просто локальная функция управления предприятием, а и основной критерий эффективности производства и системы управления. Характер мероприятий по повышению уровня конкурентоспособности предприятия обуславливается четкой ориентацией на сравнительные преимущества в конкурентной борьбе. Среди основных мероприятий можно выделить следующие:

1. Инвестиции в новую технику способствуют повышению эффективности производства и являются важным фактором экономического роста.

2. Модернизация производства заключается в усовершенствовании организации производства для получения прироста его эффективности.

3. Внедрение новой технологии способствует укреплению сравнительных преимуществ предприятия.

4. Внедрение новых структур базируется на построении новой системы организации производства.

5. Изменение взаимоотношений с поставщиками ведет к свободному обмену информацией, совместной работе над различными проектами.

6. Новая кадровая политика предусматривает повышение компетентности работников предприятия, уровня их квалификации и мастерства.

Применение информационных технологий в деятельности сельскохозяйственных предприятий это не только дань моде, но и увеличение производительности, эффективности управления и использования складских запасов, повышение уровня рентабельности предприятия и т.п. Все вышеперечисленное обеспечит стабильность и перспективность бизнеса в условиях конкурентной борьбы.

Среди многих трудностей функционирования сельхозпредприятий необходимо выделить проблемы самостоятельного осуществления всех функций управления производством в условиях новых экономических отношений, отсутствия достаточного опыта, разрозненности производственных структур, необходимости обновления ассортимента и повышения качества продукции, ограниченности финансовых ресурсов и другие.

В этих условиях одним из путей повышения эффективности функционирования предприятий является совершенствование организационных форм управления, основанных на разграничении и делегировании функций управления, создании качественно новых отношений между производственными структурами.

Библиографический список

1. Дугин П.И. Резервы повышения производительности труда в сельском хозяйстве. М.: Росагропромиздат, 2007.

2. Макарец Л.И. Экономика производства сельскохозяйственной продукции. СПб.: Издательство ЛАНЬ, 2009.

3. Организация сельскохозяйственного производства / Под ред. Ф.К. Шакирова. М.: Колос, 2008.

© Лутфуллина Л. С., 2012

Латыпова М. Х.

ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», г. Уфа

ВЛИЯНИЕ НОВОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ НА РАЗВИТИЕ МЕНЕДЖЕРСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Изменения происходящие в экономической и социальной сферах современной России, вхождение в общеобразовательное и мировое пространство требуют новых подходов к образовательной политике страны. Меняется парадигма образования, которая ставит перед системой образования дополнительные задачи, решение которых возможно при условии создания принципиально новых, отличных от ныне действующих подходов к совершенствованию профессиональной квалификации руководителей ОУ. В условиях новой концепции развития общества особенно важной становится роль руководителя общеобразовательного учреждения: директор должен уметь не только организовывать учебный процесс, но и быть хорошим менеджером. Требования к руководителю ОУ как к эффективному менеджеру в современной социально-экономической ситуации, к его управленческой компетентности постоянно растут. Формирование корпуса руководителей нового, инновационного типа, готового и способного к инициативе и нестандартным управленческим решениям, становятся особенно актуальным.

Что означает понятие «менеджмент»? В ходе изучения и анализа научной литературы значительных расхождений в понимание учеными термина «менеджмент» не выявлено.

По мнению Питера Друкера «менеджмент – это особый вид деятельности преобразующий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу». Другое определение менеджмента, в котором указано основное содержание понятия управления: «менеджмент- процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для формирования и достижения организационных целей».

Анализ научной литературы, в том числе и анализ публикаций германских ученых в области образования, показывает, что на сегодняшний день изучены различные аспекты менеджмента в образовании: теоретически осмыслена сущность менеджмента образования (...); выявлены общие и специфические особенности менеджмента (...); изучены некоторые особенности менеджмента образования на территориальном уровне (...). Авторы значительного числа статей, ссылаясь на требования современной политики государства в сфере модернизации образования, указывают на необходимость обновления знаний и умений управленцев в вопросах экономики, права в сфере управления. Однако, отмечая значимость и актуальность рассмотренных исследований, следует отметить, что на сегодняшний день недостаточно полно изучены аспекты связанные со сменой образовательной парадигмы и влияние изменений на необходимость менеджерской компетентности руководителю общеобразовательного учрежде-

ния. Низкая управленческая компетентность руководителей ОУ, следствием которой является слепой перенос идей менеджмента в образовании и приверженность административно-командному стилю относится к числу основных проблем, задерживающих инновационные процессы в ОУ[2]. Отсюда следует противоречие между необходимостью овладения менеджерской компетентностью всем руководителям общеобразовательных учреждений[1] и недостаточной мотивированностью, готовностью к управлению в меняющейся парадигме образования. Стремление найти пути решения указанного противоречия и определил цель нашего исследования: выявить влияние смены образовательной парадигмы на развитие менеджерской компетентности.

В настоящее время ключевым фактором успешности руководителя становится его умение работать в едином, целостном управленческом пространстве, реализовывать согласованные ценности, цели и принципы управления, способность видеть и управлять всеми жизненно важными процессами ОУ на основе навыков управления человеческим капиталом, умением выстраивать публичный диалог с общественностью.

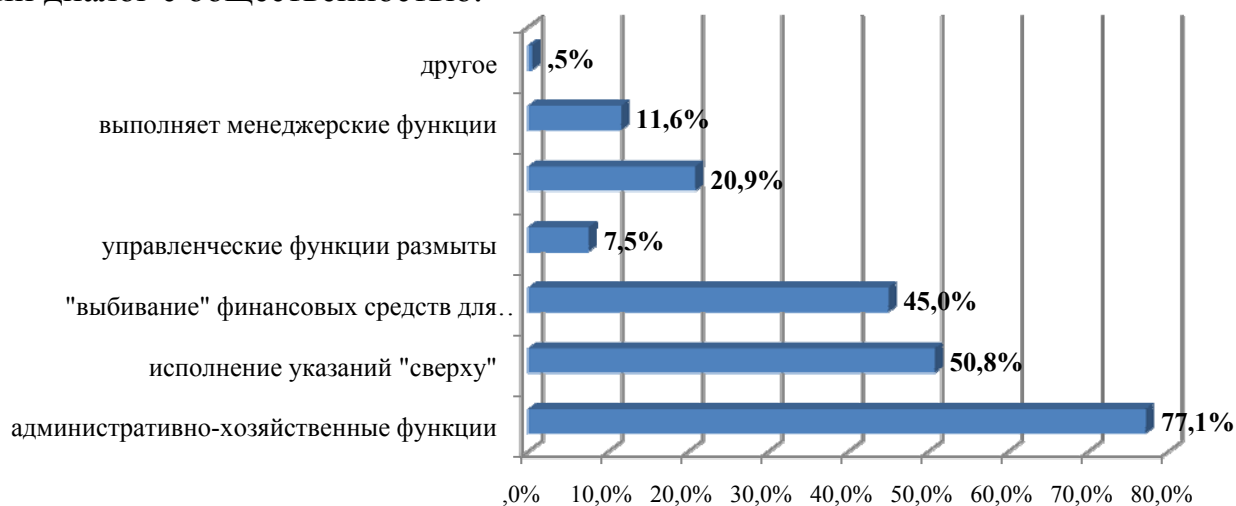


Рисунок 1

Распределение ответов на вопрос: «Какие управленческие функции выполняет сегодняшний руководитель ОУ в первую очередь?», все директора, в % (Итоговое значение превышает 100%, поскольку предусматривалось несколько вариантов ответа на данный вопрос)

В тоже время существует противоречие между требованием времени и растерянностью руководителей ОУ в процессе модернизации системы общего образования. Как показывает анализ результатов социологического опроса руководителей общеобразовательных учреждений Республики Башкортостан (В опросе приняли участие 402 руководителя ОУ МР и ГО (64) Республики Башкортостан в возрасте от 23 до 62 лет со стажем руководящей работы от 0,5 года до 27 лет. Данные, полученные в результате исследования, позволили выявить особенности отношения к повышению управленческой компетентности у руководителей ОУ с последующей обработкой и проведением корреляционного анализа средствами пакета статистических программ SPSS 8.0.) в современных условиях руководители ОУ республики предпочитают «перекладывать» ответственность за проведение реформы образования на «других» в лице Министер-

ства образования и науки РФ (47,9%); органа государственной власти субъекта РФ (33,6%); на отдел образования района или города (22,5%); на руководство органов местного самоуправления (18,3%).

Причины тому кроются в содержании выполняемых ими функций. Судя по ответам директоров, на сегодняшний день они выполняют различные функции, но никак не менеджерские. По мнению директоров, они в первую очередь выполняют административно-хозяйственные функции (77,1% ответов), исполняют указания «сверху» (50,8% ответов), выбивают финансовые средства для функционирования образовательных учреждений (45%), выступают посредниками между различными субъектами (20,9%).

Вместе с тем существует понимание того, что в связи с изменением образовательной парадигмы требования к ним трансформируются.

Анализ ответов на вопрос о том, как изменится система управления образованием в связи с реформой образования, показал, что с точки зрения большинства директоров актуализируется потребность руководителей к повышению менеджерской компетентности (35,8%), повысится ответственность руководителей ОУ за реализацию управленческих решений (31,8%), возрастет самостоятельность ОУ (23,7%). Только 4,6% ответов приходится на вариант «повысится роль государственного и муниципального управления ОУ». То есть большинство руководителей считают, что реформа образования в большей степени предъявит именно к ним новые требования, повысит их ответственность.

Современные требования к образованию меняют позицию руководителя в сторону менеджмента, управления. Отрасль образования, единственная из отраслей экономики, где руководитель управляет таким специфическим ресурсом, который сложен сразу из нескольких составляющих: учащихся, педагогов, технического персонала и родителей. Поэтому менеджмент необходим. В нынешних условиях недостаточного финансирования руководитель становится менеджером и по сути, и поневоле.

Как отмечают сами респонденты, в связи с повышением менеджерской составляющей произойдет изменение и функционально-должностных обязанностей руководителей.

Таблица 1 Какие функции менеджмента выходят на первый план при управлении ОУ в связи с реформой образования?
(Итоговое значение превышает 100%, поскольку предусматривалось несколько вариантов ответа на данный вопрос)

Функции	в %
планирование деятельности ОУ	33,7%
функция контроля	10,4%
функция мотивации	31,6%
функция анализа и мониторинга ОУ	41,3%
принятие управленческих решений	33,2%
функция социального партнерства (взаимодействие с другими субъектами образовательного рынка)	34,9%
мониторинг и прогнозирование образовательного рынка и рынка труда	40,8%
административно-хозяйственная функция	13,2%
финансово-экономическая функция	37,0%
предпринимательская функция	16,7%

Без конструктивных, продуманных управленческих решений на уровне каждого образовательного учреждения сегодня невозможно обеспечить системный характер и эффективность изменений в сфере образования в условиях перехода на новую парадигму образования. Современный руководитель ОУ-ключевая фигура обновления отрасли. От его способности принять и реализовать основные идеи модернизации, зависит судьба общеобразовательного учреждения.

Кроме того, существенно возрастут требования к управленческой компетентности и технологиям работы. Умелое владение руководителем новыми технологиями- жизненная необходимость для эффективного управления кадрами, координации их деятельности в достижении поставленных целей, задач, а также в организации контроля и анализа их выполнения. С точки зрения руководителей общеобразовательных учреждений республики, современные руководители нуждаются в овладении технологиями маркетинга (68,5%), технологиями мотивации (51%), кадровыми технологиями (39%) и т.д. (см. рис.2).

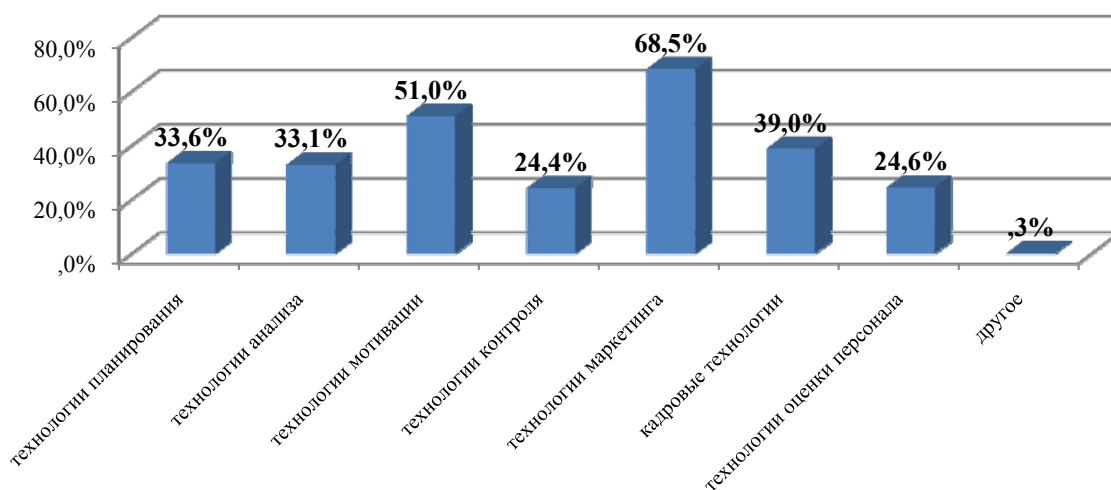


Рисунок 2

Распределение ответов на вопрос: «В овладении какими управленческими технологиями нуждается современный руководитель ОУ?», все директора, в % (Итоговое значение превышает 100%, поскольку предусматривалось несколько вариантов ответа на данный вопрос)

Современный руководитель общеобразовательного учреждения должен решать главную задачу – обеспечивать опережающий характер образования: ставить задачи, которые важны сегодня и станут еще более важными завтра, и находить пути их решения.

Таким образом, сложившаяся практика управления общеобразовательным учреждением на современном этапе свидетельствует о новом типе руководителя, который в условиях перехода на новую парадигму образования должен обладать не только менеджерской компетентностью, но и хорошо знать сущность и характер осуществляемых перемен, их нормативно-правовое обеспечение, все изменения законодательной базы, регулирующий образование.

Библиографический список

1. Приказ Минздравсоцразвития России от 14.08.2009 № 593 «Об утверждении единого квалификационного справочника должностей руководителей,

специалистов и служащих, раздел "Квалификационные характеристики должностей работников образования".

2. Антипина И.О. Анализ современных подходов к оценке профессиональной компетентности руководителя школы // Вектор науки ТГУ 3(6). 2011, с.29-33.

3. Болотов В.А. Компетентностная модель: от идеи к образовательной программе. [Текст]// Педагогика №13. 2003, с.8.

4. Иванов Д.А. Компетенции и компетентностный подход в современном образовании // Завуч №9. 2008, с.4.

5. http://www.asu.ru/cppkp/index.files/ucheb.files/innov/Part1/chapter1/1_4.html Лаврентьев Г.В., Лаврентьева Н.Б. Инновационные обучающие технологии в профессиональной подготовке специалистов [Электронный ресурс].

© Латыпова М. Х., 2012

УДК 332.1

Логачева Н. М.

Курганский филиал Уральского института экономики, управления и права,
г. Курган

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

На протяжении достаточно длительного времени в России развитию социальной инфраструктуры уделялось недостаточное внимание. Акцент в сфере развития был перенесен на экономические результаты, в то время как социальные были смещены на второй план.

В современных условиях социальная инфраструктура все больше интегрируется с хозяйственно-экономическим комплексом и становится важным фактором его интенсификации и повышения эффективности (Логачева, 2011). Ее функционирование направлено на обеспечение расширенного воспроизводства рабочей силы и формирование её нового качественного состава, что очень актуально для большинства регионов РФ.

Целесообразность развития социальной инфраструктуры обуславливается рядом причин:

1. Социальная инфраструктура позволяет удовлетворять потребности населения в сохранении здоровья, получении образования, проведении досуга и прочие, гарантировать необходимый уровень и качество жизни в регионе, обеспечивать воспроизводство человеческих ресурсов и профессионально подготовленных кадров для различных сфер экономики, поэтому она должна быть в регионе;

2. Социальная инфраструктура способствует смягчению демографических проблем в регионе. В большинстве российских регионов длительное время наблюдается ряд негативных тенденций в социально-демографической сфере, среди которых: ухудшение половозрастной и брачносемейной структуры насе-

ления; снижение численности населения в трудоспособном возрасте; старения населения; сокращение числа потенциальных матерей; рост уровня заболеваемости; высокий уровень смертности (как от различных заболеваний, так и от неестественных причин); увеличение числа лиц, находящихся в алкогольной или наркотической зависимости; миграционный отток.

3. Социальная инфраструктура способствует повышению конкурентоспособности региона, которая представляет собой качественную определенность состояния региона, проявляющуюся в способности конкурировать с однородными системами и характеризующуюся совокупностью конкурентных преимуществ, являющихся «движущей силой» его экономического развития (Худеева, 2010).

Важно отметить, что, конкурентоспособность это не просто умение состязаться с соседними регионами, это способность обновляться и адаптироваться к изменяющимся экономическим, социальным, институциональным условиям.

При этом среди наиболее действенных факторов конкурентоспособности регионов выделяется рост качества и количества человеческого капитала и развитие всех видов региональной инфраструктуры, а критерием оценки конкурентоспособности предложено считать рост качества жизни населения региона (Ахтариева, 2009).

Когда мы говорим о конкурентоспособности регионов, важно подчеркнуть, значительную дифференциацию российских регионов по различным характеристикам (природные ресурсы, климатические условия, территориальное размещение и пр.), которые практически невозможно изменить, но есть сферы, на которые не просто можно, а важно и нужно влиять. К ним в частности относятся и региональная инфраструктура.

Устойчивое региональное развитие, основанное на сбалансированности различных сфер должно опираться на человеческий капитал, поэтому перед регионами встает вопрос о формировании среды для восстановления и развития человеческих ресурсов, а одним из важнейших видов конкурентоспособности становится способность конкурировать за трудовые, человеческие ресурсы (Лаврикова, 2008).

В таких условиях повышается роль социальной инфраструктуры, а все вышесказанное доказывает, что в регионы заинтересованы в ее развитии.

Коль скоро в рамках данной статьи мы рассматриваем социальную инфраструктуру в региональном разрезе, попытаемся понять, а есть ли возможности у регионов влиять на ситуацию и развитие социальной инфраструктуры.

По мнению главного научный сотрудник Института социологии РАН Чириковой А., в России социальная политика четко делится на федеральную, и на ту, которая реально проводится в регионах. По результатам исследования, которое проводилось Институт социологии РАН в течение 2006-2010 гг., регионы имеют существенные финансовые и законодательные ограничения.

Региональные власти не в состоянии изменить ситуацию, поскольку выстроенная «вертикаль власти» сконцентрировала большинство (более 65%) социальных полномочий на федеральном уровне. Более того, имея возможность в рамках ограниченных полномочий повлиять на социальные процессы, они не

имеют финансовых возможностей сделать это, поскольку бюджетный процесс законодательно и организационно «выстроен» в пользу федерального центра.

Это подтверждают также расчеты, проведенные специалистами, от 64 до 67% всех поступлений в бюджеты всех уровней приходится на федеральный бюджет. Не случайно 70 субъектов РФ из 83 (то есть 84%) вот уже более 10 лет являются хронически убыточными. В них проживает 74,2% населения страны, они охватывают 87% территории России (Балацкий, 2010).

Возникает традиционный вопрос: что делать? Какие использовать инструменты и каналы финансирования для развития региональной социальной инфраструктуры?

Целесообразно рассматривать одновременно федеральный и региональный уровни в процессе финансирования.

Каналами финансирования региональной социальной инфраструктуры на федеральном уровне могут быть:

1. целевое финансирование объектов социальной инфраструктуры;
2. финансирование через систему национальных проектов;
3. софинансирование развития социальной инфраструктуры региона за счет средств федерального и регионального бюджетов;
4. финансирование через Фонд регионального развития.

Указанные выше каналы могут использоваться регионом, однако степень воздействия на эти финансовые потоки со стороны региона крайне ограничена. Кроме того, в последнее время наблюдается тенденция сокращения государственного участия в развитии социально значимых сфер и поддержании социального благополучия в общественном развитии. В этой ситуации необходимо сконцентрировать внимание на региональных возможностях развития инфраструктуры.

Мы полагаем, что в сложившихся условиях регионам целесообразно использовать все возможные инструменты и источники финансирования, среди которых:

1. Активизация инвестиционных расходов в регионе – один из возможных вариантов.

Оценка уровня развития социальной инфраструктуры российских регионов в сфере здравоохранения и образования, проведенная автором на основе разработанной методики, показала, что инвестиционные расходы в подавляющем большинстве регионов ниже, чем в среднем по РФ.

Ситуация неблагоприятна с позиции высокого уровня дифференциации между регионами. Среднероссийский уровень инвестиционных расходов в сфере здравоохранения составляет 1,295 тыс. руб. на человека, в то время как максимальный показатель инвестиций на уровне 3,894 тыс. руб. на человека наблюдается в Тюменской области, а минимальный – 0,206 тыс. руб. на человека в Кабардино-Балкарской Республике. Таким образом, размах между значениями составляет почти 19 раз.

В такой ситуации говорить о равных возможностях развития и модернизации объектов социальной инфраструктуры невозможно.

2. Бюджетные средства, средства внебюджетных фондов;

Уровень бюджетной обеспеченности в среднем по РФ (в 2009 году) составлял 41,76 тысяч рублей на душу населения. При этом 60 регионов из 83 (72,3%) имели бюджетную обеспеченность ниже, чем в среднем по России. Таким образом, финансовые возможности большинства регионов просто недостаточны для развития социальной инфраструктуры и проведения масштабной социальной политики (Регионы России, 2010).

3. Актуальным вопросом в контексте развития социальной инфраструктуры региона становится вопрос повышения социальной ответственности бизнеса. При этом можно выделить два её уровня:

- корпоративный, который в первую очередь ориентирован на сотрудников фирмы и членов их семей;
- территориальный, который ориентируется, прежде всего, на качество (уровень и условия) жизни населения той территории, на которой фирма осуществляет свою экономическую деятельность.

4. Комбинированные источники.

Учитывая тот факт, что регион ограничен в возможностях влияния на ряд источников, наиболее перспективными, с нашей точки зрения, являются именно комбинированные источники - это социальные партнерства и государственно-частные партнерства. Использование института государственно-частного партнерства позволит сохранить и преумножить имеющиеся элементы инфраструктуры и обеспечить устойчиво сбалансированный и социально ориентированный рост в регионе.

Как сказал в своем выступлении на I Всероссийском симпозиуме по региональной экономике Высокинский А.Г. (заместитель главы Администрации г. Екатеринбурга по стратегическому планированию, вопросам экономики и финансам): «Бизнес – это не просто организации, это еще и люди, которые проживают в регионе. Они также заинтересованы, в том, чтобы в регионе было комфортно жить. Поэтому необходимо лишь создать условия для взаимодействия бизнеса и региональных властей».

В заключение, хотелось бы сказать, что в современных условиях уровень развития социальной инфраструктуры – важная характеристика степени экономической и социальной развитости общества, показатель широты и глубины использования материальных возможностей для рациональной жизнедеятельности людей. Формирование социального государства – это, прежде всего, забота о людях и их потребностях, которая в свою очередь оборачивается мультипликативным эффектом в сфере экономического развития.

Библиографический список

1. Ахтариева Л.Г. Основные факторы роста конкурентоспособности региона // Вестник БИСТ. №2(2), июнь 2009. С.38-52.
2. Балацкий Е., Екимова Н. Финансовая несостоятельность регионов и совершенствование межбюджетных отношений // Общество и экономика. 2010. №7-8. С.101-116.
3. Лаврикова Ю.Г. Концептуальные основы пространственного развития регионов // Журнал экономической теории. 2008. №4. С147-163.
4. Логачева Н.М. Значение социальной инфраструктуры для экономического развития региона // Экономика. Управление. Право: научно-практический журнал. №11 (ноябрь). Часть 1. 2011. С. 60-62.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010. 996 с.

6. Худеева В.В. О подходах к оценке конкурентоспособности региона в условиях модернизации государственной региональной политики // Вестник ТГУ. Выпуск 12(92). 2010. С.409-413.

© Логачева Н. М., 2012

УДК 338.23:332.142

Махмутов Р. Р.

Астраханский государственный университет, г. Астрахань

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

В условиях глобализации мировой экономики, с усилением международной конкуренции, общенациональным экономическим приоритетом совершенно справедливо является обеспечение устойчивого развития российской экономики. В данном аспекте согласованные, слаженные действия администраций субъектов Российской Федерации могут обеспечить достижение поставленных амбициозных целей в масштабе всей страны.

Экономическое развитие субъектов Российской Федерации, объем и качество услуг, предоставляемых населению регионов, в значительной мере определяются уровнем развития системы управления экономикой региона.

Вопросы экономического развития регионов являются актуальными на протяжении достаточно длительного периода времени, однако до настоящего момента не разработан единый подход к его обеспечению и анализу. Система управления экономическим развитием предполагает реализацию органами государственной/региональной власти единой, целенаправленной определенной политики, затрагивающей различные уровни управления, и вовлекающей в управленческие мероприятия различные группы бизнес- сообщества и населения.

В настоящее время постоянное развитие общности территорий любого масштаба (будь то страна, регион, муниципалитет и др.) предполагает решение множества тактических задач на пути к достижению стратегических целей. Установление четко обозначенных стратегических приоритетов развития с учетом специфики каждого экономического субъекта и определение методики анализа экономического развития будет способствовать определению направлений движения экономики региона с оценкой успешности достижения целей.

В связи с этим необходимостью является формирование на основе практического опыта теоретико-методических основ управления экономическим развитием региона с учетом имеющегося у него инвестиционного потенциала, структуры хозяйства и т.д., которая помимо ориентиров конечной и промежуточных целей должна включать обоснованное использование соответствующего инструментария по реализации намеченной цели, согласованность действий органов управления всех уровней и хозяйствующих субъектов на подконтрольных территориях.

Цель достижения устойчивого развития экономики Астраханской области обуславливает углубление исследований в направлении изучения различных аспектов управления, что предопределяет актуальность и востребованность избранной проблематики.

Развитие региона можно определить как процесс, оптимальный с точки зрения некоторой поставленной цели и осуществляемый в условиях заданной совокупности ограничений (наличия природных и трудовых ресурсов, свободных производственных мощностей, инвестиций).

Управление региональным развитием предполагает использование форм и методов согласования интересов между центром и регионами, усиления взаимосвязи между использованием межрегиональных и внутрирегиональных материальных ресурсов и финансовых потоков, способов совершенствования механизма государственной поддержки социально-экономического развития субъектов РФ, особенно депрессивных регионов.

Управление экономическим развитием реализуется с помощью следующих методов:

- прямого экономического регулирования, осуществляемого через: финансовую поддержку социальных групп; финансовую поддержку предприятий; финансовую поддержку отраслей.

- косвенного экономического регулирования, приводимого в действие посредством: фискального регулирования; финансового регулирования; регулирования иностранной торговли.

Каждый из перечисленных методов позволяет приблизиться к определенным целям экономического развития региона, однако, универсального набора, позволяющего разрешить все имеющиеся проблемы развития, в настоящее время не существует.

Особое значение в определении уровня экономического развития региона имеют традиционные показатели, описывающие уровень производства и потребления благ и рост этого уровня в расчете на душу населения: валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), реальный ВНП на душу населения, темпы роста этих показателей.

Для оценки динамики развития целесообразно использовать показатели, оценивающие темпы экономического роста в регионе. В первую очередь это темпы душевого дохода, производительности труда, а также темпы структурной деформации производства и общества. Воздействие на темпы экономического роста - жизненно важный вопрос для экономической политики как страны в целом, так и отдельного региона.

Формирование модели экономического развития территории целесообразно осуществлять на основе следующих принципов:

- принципа оптимальности;
- принципа учета основных закономерностей развития территории;
- принципа дедукции;
- принципа индукции;
- принципа достаточности и необходимости используемой информации.

Соблюдение перечисленных принципов позволит максимально повысить эффективность системы управления экономическим развитием региона.

Проработка данных вопросов особенно актуальна для Астраханской области, так как инвестиционный рейтинг области не очень высок. На конец 2010 года в инвестиционном рейтинге регионов Астраханская область занимает 53 место по инвестиционному риску и 59 место по инвестиционному потенциалу.

Экономическая стабильность, выгодное географическое расположение на пересечении международных транспортных коридоров, соединяющих Европу и Азию, развитая промышленность и рыночная инфраструктура, доброжелательные и образованные люди, присутствие ценных запасов природных ресурсов, среди которых: нефть, газ, соль, минеральные и пресные подземные воды, гипс, глина кирпичная и керамзитовая, песок стекольный и строительный – отличительная особенность Астраханской области. Все вышеперечисленные факторы являются прочным и надежным фундаментом для дальнейшего экономического развития области.

Библиографический список

1. Мысляева И. Н. Государственные и муниципальные финансы. М.: Инфра-М, 2012. 400 с.
2. Фетисов Г. Г., Орешин В. П. Региональная экономика и управление. М.: Инфра-М, 2008. 416 с.
3. Портал органов государственной власти Астраханской области: / Официальный сайт. http://invest.astrobl.ru/ru/all_for_the_investor/investment_potential
4. Инвестиционные рейтинги регионов // <http://www.raexpert.ru/ratings/regions>.
5. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2009-2010 гг. // Бюллетень Эксперт РА. 2010. 20 декабря. С.19.

© Махмутов Р. Р., 2012

УДК 331.52

Максютова В. Ш.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

РЫНОК ТРУДА В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ХАЙБУЛЛИНСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Понятие «здравоохранение» означает деятельность по сохранению, улучшению, обеспечению и укреплению здоровья различных групп населения. Основными законодательными актами закреплено право человека на охрану и укрепление здоровья. Оптимизация системы здравоохранения является важнейшей частью социально-экономической политики государства. Здравоохранение рассматривается как государственная система с единством целей, взаимодействия и преемственностью служб (лечебных и профилактических), всеобщей доступностью квалифицированной медицинской помощи, реальной гуманистической направленностью.

Приоритетным структурным элементом системы здравоохранения является профилактическая деятельность медицинских работников, развитие медико-социальной активности и установок на здоровый образ жизни среди различных групп населения. Главное направление в развитии и совершенствовании здравоохранения на современном этапе – охрана материнства и детства, создание оптимальных социально-экономических, правовых и медико-социальных условий для укрепления здоровья женщин и детей, планирование семьи, решение медико-демографических проблем.

Государственный характер здравоохранения обеспечивает финансирование, подготовку и усовершенствование кадров. Деятельность органов и учреждений осуществляется на основе государственного законодательства и нормативно-правовых документов. Принцип единства медицинской науки и практики реализуется в виде совместной деятельности и внедрения научных разработок в учреждениях здравоохранения. К числу важнейших теоретических проблем здравоохранения относятся: социальная обусловленность общественного здоровья, основные категории здравоохранения (общественное здоровье, материально-экономическая база, кадры и т. д.), формы и пути развития здравоохранения при различных социально-экономических условиях и др.

Министерство здравоохранения Республики Башкортостан является республиканским органом исполнительной власти, проводящим в пределах своей компетенции государственную политику и осуществляющим управление в сфере здравоохранения.

Поэтому мы должны открывать не только центры для предоставления качественных медицинских услуг, но и центры профилактической медицины. Результатами модернизации здравоохранения должны стать положительные изменения в демографической ситуации: дальнейшее увеличение продолжительности жизни, рост численности населения России, предусмотренные в Концепции демографического развития Российской Федерации на период до 2025 года.

С введением в школах Единого государственного экзамена у ребят из отдаленных сельских районов появилось больше возможностей поступать в любые российские вузы. И этими возможностями они с радостью пользуются. Так, увеличился процент выпускников школ Башкортостана, уезжающих учиться в высшие учебные заведения Москвы, Санкт-Петербурга. Но, в то же время, республика столкнулась с той проблемой, что лишь немногие ребята, даже среди тех, кто обучался по целевым направлениям, по окончании вузов возвращаются работать в родные районы. Большинство из них предпочитают оставаться в крупных городах, считая, что у городских жителей намного больше перспектив, чем у сельчан.

Согласно данным Министерства молодежной политики и спорта РБ, озвученным во время I межрегиональной научно-практической конференции «Сельская молодежь: проблемы и перспективы развития», только треть выпускников вузов возвращается работать в свои районы. В итоге на сельскохозяйственных предприятиях наблюдается нехватка специалистов с высшим образованием, что не способствует эффективной производственной деятельности этих предприятий, общему подъему сельского хозяйства. Такая же проблема существует также в сфере медицины, а также медицинского обеспечения на примере Хайбуллинского района.

На сегодняшний день подготовкой кадров, а именно врачей занимаются 51 медицинский вуз, в том числе, Башкирский государственный медицинский университет, а также медицинские колледжи. Ежегодно они выпускают около семи тысяч специалистов. По сути, этого должно быть достаточно для того, чтобы удовлетворить потребность в специалистах всей республики. Однако в связи с тем, что далеко не все выпускники медицинских учебных заведений устраиваются работать по специальности, в медицинских учреждениях остаются вакантные места.

Сегодня в Хайбуллинском районе на учёте состоит лишь 56% кадрового персонала. Не хватает таких специалистов как врач-отоларинголог, врач-акушер-гинеколог, врач-кардиоревматолог, врач-невролог, врач-онколог, врач-педиатр, врач-терапевт, врач-хирург, врач-эндокринолог, фармацевт. Не хватает не только врачей, но и младшего медицинского персонала. И это несмотря на то, что дипломы по этим специальностям ежегодно получают выпускники вузов и ссузов. Главными причинами, по которым молодые специалисты не спешат возвращаться в родные районы, являются низкая заработная плата, отсутствие отдельного жилья, инфраструктуры, соответствующих условий труда: оборудования, спецодежды, безопасности труда, а также возможностей для интересного проведения досуга.

Для решения таких проблем, была принята государственная программа «Земский доктор». Суть программы состоит в том, что каждый молодой врач, выразивший желание поехать в сельскую местность и проработать там не менее пяти лет, может получить от государства 1 млн. рублей на решение своих социально-бытовых проблем.

Для получения федеральных денег молодой врач должен заключить контракт с учреждением, в котором он будет работать, и с Минздравом республики. Проработать на селе в определенном месте он должен при этом не менее пяти лет. Что касается республиканских «подъемных», то их придется отрабатывать три года. В случае, если специалист расторгнет контракт и сменит место работы, он должен будет вернуть выплаченные ему деньги пропорционально неотработанному периоду. В спорных ситуациях вопрос будет решаться через суд. Возврат денег не будет требоваться только в случае прекращения контракта по форс-мажорным обстоятельствам. Компенсационную выплату в размере одного миллиона рублей молодые медики смогут получить после предоставления отчетных документов. Деньги могут быть потрачены на приобретение жилья, погашение кредита и иные социальные нужды. Выделенные средства будут переводиться на банковский счет. Программа начала действовать с января 2012 года. На 2012, 2013 гг. из федерального бюджета на этот проект планируется выделить 11 млрд. рублей. В этом году поддержку получают около 270 человек, уже выбравшие себе места будущей работы. Еще примерно 280 молодых специалистов попадут под реализацию программы в следующем году.

Помимо федерального проекта, разработана и республиканская программа по выделению еще 100 тысяч рублей так называемых «подъемных» каждому из таких врачей.

Башкортостан стала одним из первых регионов, где реализуется эта программа. Авторы проекта считают, что он поможет решить проблему недостатка сельских врачей. Сейчас в Башкортостане составляются списки студентов

старших курсов и интернов, желающих работать в сельской местности. Планируют также создать информационную интернет площадку, где будут размещаться вакансии на селе и соискатели – зарегистрировавшиеся студенты, готовые поехать в районы.

В частности, в настоящее время в селе Акъяр расширяются мощности действующей центральной районной больницы. Рядом с уже существующим корпусом строится новое здание. Необходимость его возведения обусловлена тем, что мощности действующего лечебного учреждения уже недостаточно. ОАО «СК Трест №21» уже завершает строительство объекта «Реконструкция центральной республиканской больницы в с.Акъяр, Хайбуллинского района РБ» общей площадью 9560 м.кв., с размещением физиотерапевтического отделения, экспресс лаборатории, детского отделения на 23 койко-мест, терапевтического отделения на 14 койко-мест, родильного отделения на 12 коек, хирургического отделения – на 21 койко-место. Сейчас на объекте ведутся отделочные работы.

Также было проведено исследование в форме опроса среди медицинских работников для выявления причин нехватки медицинского персонала. В социологическом исследовании приняли участие медицинские работники МУЗ «Акъярской ЦРБ» Хайбуллинского района. Опрос проводился путем опроса, содержащий 10 вопросов. В опросе участвовали главный врач района – Семко Виктор Николаевич, врачи, младший медицинский персонал, а также специалисты отдела кадров и бухгалтерии, всего 20 человек.

Большинство респондентов указали, что причиной нехватки кадров в районе, а именно медработников является: квартирный вопрос, низкая заработная плата, отсутствие условий для работы, путёвок для санаторно-курортного отдыха, «давление» со стороны руководства. Многие респонденты также отметили, необходимость рабочего транспорта для медработников (по с. Акъяр). И как отметил Виктор Семко, проблема нехватки кадров ещё более усугубится.

Также был проведен анализ размера средней заработной платы у медицинского персонала. Итак, средняя заработная плата у врачей составляет 10-15 тыс. руб., младший медицинский персонал – 5-7 тыс. руб., санитары до 10 тыс. руб.

Несомненно, экономический аспект данной проблемы и моральные установки врачей имеют важное значение. Поэтому нами было проведено социологическое исследование, с целью выяснения мнения студентов-медиков о их будущем трудоустройстве. В данном исследовании приняли участие студенты 2-3 курса ГАОУ СПО «Сибайский медицинский колледж».

Из 12 опрошенных студентов (специальности: фельдшер, сестринское дело), только 3 чел. планируют вернуться в район, а остальные желают остаться в городе.

Также была проанализирована статистика об общем количестве выпускников ГАОУ СПО «Сибайский медицинский колледж» за период с 2009-2011 гг. и продолживших обучение в высших учебных заведениях из их числа.

Год	Кол-во выпускников, чел.	Из них поступившие в вузы, чел.
2009 г.	79	9
2010 г.	139	14
2011 г.	92	3

Источник: по материалам отдела трудоустройства ГАОУ СПО «Сибайский медицинский колледж».

К сожалению, общее число выпускников и число продолживших обучение в вузах существенно отличаются.

Таким образом, проект «Земский доктор» не решит все проблемы. Проблем с финансированием нет, однако все же необходимо более рационально подойти с точки зрения экономия. Предполагается, что из федерального бюджета на этот проект планируется выделить 11 млрд. рублей. Но было бы экономнее, если данный проект сам занимался строительством больших жилых многоквартирных домов для медицинских работников. Плюс ко всему этому, такой проект затронет и социальную сферу, а именно безработицу и трудоустройство. Появятся новые вакантные места: архитекторы, строители, каменщики и т.п.

Также нужно привлечь предприятия, находящиеся на территории Хайбуллинского района (ЗАО «Бурибаевский ГОК», ОАО «Хайбуллинская горная компания» и ООО «Башкирская медь») поддержку финансовой помощи, так как они наносят наибольший ущерб экологии и вред здоровью жителей района. При таком финансировании, больница могла бы приобрести транспорт (автобус), который будет доставлять работников медицинского учреждения на работу и увозить их домой после трудовой смены.

Библиографический список

1. Слезингер Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики: Учебное пособие. М.: ИНФРА. М., 1996. 336с.
2. Отчет ЦЗН по регистрируемой безработице.
3. Программа содействия занятости населения Муниципального района Хайбуллинский район на 2012 год.
4. <http://haybul.bashzan.ru>.
5. <http://www.agidel.ru/>.

© Максютова В. Ш. , 2012

УДК 338.12.017

Махмутова Р. Р.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

МЕХАНИЗМЫ ВЫРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных экономических условиях выживание предприятий, не говоря уже об их развитии, в значительной степени зависит от уровня стратегического планирования. Только при ясном представлении о целях деятельности предприятия, их своевременной корректировке в соответствии с изменениями внешней среды четкое распределение материальных и людских ресурсов может обеспечить успех предпринимательской деятельности. Для выявления факторов, влияющих на деятельность предприятия со стороны внутренней и внешней среды, проводят анализ внутренней и внешней среды предприятия.

Целью работы является выработка стратегии развития предприятия оптовой торговли (продукты питания) ООО «Арслан» на основе SWOT-анализа.

Этап 1. В ходе анализа были изучены внешняя и внутренняя среды, в результате чего выявлены сильные и слабые стороны организации, возможности и угрозы. Результаты приведены в базовой матрице.

Таблица 1 Базовый SWOT-анализ

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> • Официальный дистрибьютор определенных марок товаров на территории Республики Башкортостан; • Положительная репутация в глазах клиентов компании; • Профессиональный коллектив; • Сильная агентурная база; • Широкий ассортимент товаров; • Бесплатная доставка товаров по всей территории РБ независимо от объема заказа; • Более 70 % в возрасте 21-40 лет; • Наличие филиалов; • Система обучения новых сотрудников; • Налаженные партнерские отношения с поставщиками, предоставляющими товарные кредиты на разумных условиях • Реализация только качественной сертифицированной продукции 	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение объема продаж; • Расширение рынка по всей территории Республики Башкортостан; • Расширение розничной сети; • Предоставление транспортных услуг; • Благоприятное отношение органов власти к данному типу бизнеса; • Реализация смежных товаров
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Малая доля рынка (рынок сбыта составляют города и районы Западной Башкирии); • Мало известная марка фирмы; • Отсутствие маркетингового отдела, низкие расходы на рекламу; • Недружный коллектив; • Большой процент текучести кадров на уровне нижнего звена (50%); • Отсутствие грамотной постановки оплаты труда; • Вредные условия труда. 	<ul style="list-style-type: none"> • Большое число конкурентов; • Новые законодательные акты; • Использование серых каналов ввоза некоторыми конкурентами; • Повышение налоговых ставок и таможенных пошлин; • Дефолт; • Влияние поставщиков; • Увеличение арендной платы; • Хищения товара.

Этап 2. На данном этапе производится анализ угроз и возможностей.

Таблица 2 Анализ угроз

Вероятность реализации угроз	Последствия угроз		
	Разрушительные (Р)	Тяжелые (Т)	Легкие (Л)
Высокая (В)	Повышение таможенных пошлин		Увеличение арендной платы
Средняя (С)		Большое число конкурентов, новые законодательные акты, повышение налоговых ставок	Хищения товара
Низкая (Н)	Использование серых каналов ввоза некоторыми конкурентами		Дефолт, влияние поставщиков

Как видно по данным таблицы 2, руководству предприятия следует обратить внимание на такие угрозы, как повышение таможенных пошлин и налоговых ставок, увеличение арендной платы, появление новых конкурентов и принятие новых законодательных актов.

Анализ возможностей

Вероятность использования возможностей	Влияние возможностей		
	Сильное (С)	Умеренное (У)	Малое (М)
Высокая (В)	ВС Повышение объема продаж, расширение рынка сбыта на всей территории Республики Башкортостан	ВУ Предоставление транспортных услуг, расширение розничной сети	ВМ Благоприятное отношение органов власти к данному типу бизнеса
Средняя (С)	СС Реализация смежных товаров	СУ	СМ
Низкая (Н)	НС	НУ	НМ

Матрица возможностей показала, что наиболее благоприятными возможностями являются повышение объёма продаж, расширение рынка сбыта на всей территории Республики Башкортостан, а также реализация смежных товаров.

Этап 3. Производится комплексная оценка возможностей и угроз с учетом сильных и слабых сторон

Таблица 3 Оценка возможностей и угроз с учетом сильных и слабых сторон

	Описание	Сильные стороны			Слабые стороны	
		Официальный дистрибьютор	Широкий ассортимент товаров	Сильная агентурная база	Малая доля рынка	Отсутствие маркетинговых затрат
1	2	3	4	5	6	7
Возможности	Повышение объема продаж	Повышение спроса на те марки товаров, на которых компания является дистрибьютором, приведет в дальнейшем к росту продаж	Широкий ассортимент привлекает покупателей, что также позволит увеличить продажи	Налаженные партнёрские отношения с покупателями позволят увеличить объем продаж	Малая доля рынка, а именно только Западный Башкортостан, препятствует увеличению продаж	Повышение объема продаж невозможно без осуществления маркетинга
	Расширение розничной сети	Продажа тех видов чая и кофе, на которые компания является дистрибьютором	Создание розничной точки, в котором находился бы весь ассортимент	Агентурная база позволит открыть точки в тех местах, где мало конкурентов	Расширение розничных точек приведет к увеличению доли рынка	Отсутствие маркетинговых затрат является причиной отсутствия розничных точек

1	2	3	4	5	6	7
	Благоприятное отношение органов власти к данному типу бизнеса	Есть возможность стать дистрибьютором других марок товаров	Расширение ассортимента за счет благоприятствования со стороны органов власти	Расширение агентурной базы за пределами Республики Башкортостан	Благоприятные отношения властей позволит увеличить долю рынка	
	Реализация смежных товаров	Оформление дистрибьюторских соглашений на другие марки товаров	Компания может реализовывать смежные товары к чаю и кофе, к примеру, конфеты и печенье	Реализация смежных товаров позволит также увеличить объем продаж	Реализация смежных товаров позволит завоевать соседние рынки	Отсутствие маркетинговых затрат не позволяет выявить, какие смежные товары нужно реализовать
Угрозы	Повышение таможенных пошлин	Поскольку компания является дистрибьютором на некоторые марки, повышение таможенных пошлин не повлияет на сбыт	Ассортимент может снизиться	При повышении таможенных пошлин маловероятно обанкротиться при наличии агентурной базы	Есть риск потерять завоёванный рынок, необходимо ввести ряд смежных товаров	Невозможность выходить на рынки с новой продукцией может повлиять на рентабельность
	Новые законодательные акты	Принятие новых законодательных актов сможет повлиять на компанию как на дистрибьютора	Богатый ассортимент поможет организации не сдать позиции при принятии новых законодательных актов	Сильная агентурная база может помочь удержаться на рынке	Рынок может быть потерян	

По итогам анализа можно сделать следующие основные выводы:

- Компании необходимо выходить на новые рынки, в частности, в Зауралье;
- Необходимо реализовывать смежные товары;
- Регулярно проводить маркетинговый анализ;
- Расширение розничной сети;
- Использовать благоприятные отношения с органами власти для увеличения доли рынка.

Библиографический список

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 312 с.
2. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. Мн.: Новое знание, 2005. 286 с.
3. Менеджмент организации. Учебное пособие. Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. М. ИНФРА-М, 1995. 432 с.

© Махмутова Р. Р., 2012

Масягутова Г. И., Абдуллина Ф. Р.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Во всех развитых странах ставки по налогу на доходы физических лиц (далее НДФЛ) являются прогрессивными и, как правило, построены по системе сложной прогрессии. Для большинства развитых стран в последние десятилетия характерны следующие изменения в ставках НДФЛ: значительное снижение предельных (максимальных) ставок, сокращение числа применяемых ставок, увеличение размеров необлагаемого минимума, индивидуальных и семейных вычетов.

Во всех странах НДФЛ взимается по прогрессивной шкале, диапазон ставок которой достаточно широк: от 0 до 56,8 % во Франции, от 19 до 53 % в Германии, от 10 до 50 % в Австрии и Италии. Казалось бы, ставки налога очень высоки, но следует учесть, что практически во всех странах установлены довольно значительные необлагаемые минимумы и представлены льготы по различным основаниям. Например, физические лица в Японии уплачивают государственный подоходный налог по прогрессивной шкале, имеющей 5 ставок: 10, 20, 30, 40, 50 %; кроме того, действует также подоходный префектурный налог, взимаемый по трем ставкам: 5, 10, 15 %; существует местный подоходный налог. Кроме необлагаемого минимума, гражданин может исключить из годового дохода льготы, учитывающие его семейное положение, а также сумму средств, затраченных на лечение. Таким образом, налогооблагаемая база получающего среднюю заработную плату гражданина Японии может быть уменьшена более чем на 30%.

В качестве метода увеличения прогрессивности налога применяются льготы, вычеты и налоговые кредиты, поскольку они уменьшают среднюю ставку налога, рассчитанную как отношение суммы налога ко всему доходу даже при пропорциональном налогообложении, когда ставка не зависит от уровня дохода (Бурцева, 2010).

Многие страны используют систему семейного налогообложения, когда семья рассматривается как налоговая единица. Например, во Франции налог взимается со всей суммы доходов семьи. Взрослые дети, не проживающие с родителями, могут присоединиться к ним со своими детьми и составить одно целое. Для расчета налога используется специальная таблица, учитывающая семейное положение налогоплательщика. Для учета численности и состава семьи применяется семейный коэффициент, выражающий доход, приходящийся на одну долю. Количество долей увеличивается на половину доли на каждого инвалида, если они есть в семье.

В США доход семьи не делится, на него может заполняться общая декларация. Семейный доход облагается по специальной шкале. В Малайзии, напри-

мер, замужняя женщина вправе выбирать облагать свои доходы отдельно или вместе с доходами своего мужа, который в этом случае увеличивает свой необлагаемый минимум.

В Малайзии предоставляется льгота на определенную сумму при покупке компьютера налогоплательщиком или его женой, а для нерезидентов установлены льготы в отношении некоторых доходов: от технической помощи и консультаций, установки и сборки заводов и оборудования, от обслуживания нематериальных активов, от публичных развлечений.

На Кипре только 40 % дохода от профессиональных услуг, предоставленных за границей, и 10 % ввезенных в страну дивидендов (при соблюдении некоторых условий) облагаются налогом.

В Монголии доход, полученный частными скотоводами, не облагается налогом в пределах двух стад, приходящихся на одного члена семьи. Одним стадом считается одна корова или одна лошадь, или один верблюд, или девять коз, или семь овец. Но в сумму налога на доходы включается по 50 тугриков на каждое стадо. Если же в течение налогового года по причине климатических катастроф, несчастных случаев или инфекционных болезней будет утеряна часть скота, налог за эту часть не платится.

По мере совершенствования налоговой системы государство, как правило, все чаще предоставляет льготы определенным слоям населения с тем, чтобы смягчить социальное неравенство. В частности, широкое распространение имеют налоговые льготы многодетным семьям, студентам, лицам, повышающим свою квалификацию, мелким и средним предпринимателям, фермерам.

Социальную и одновременно регулирующую направленность имеют такие виды налоговых льгот, как вычет части доходов, направляемых на жилищное строительство, строительство или покупку загородного дома, дачи. Социальная направленность этих льгот очевидна, хотя использовать их могут только относительно высокооплачиваемые слои населения. Регулирующая функция состоит в том, что оживление жилищного строительства создает дополнительный спрос на строительные материалы и услуги, способствует росту занятости населения, а через некоторое время ведет и к увеличению потребительского спроса на группу товаров, необходимых для обустройства жилья (Попова, 2007).

Для последних десятилетий характерна тенденция расширения налоговой базы по НДС. Наряду с денежными выплатами в совокупный годовой доход включаются выплаты в товарно-материальной форме, а также в форме привилегий. Так, в совокупный годовой доход служащих компаний включаются расходы компании по предоставлению этим служащим автотранспорта, специальных займов по льготным ставкам, жилища на льготных условиях, на получение товаров и услуг со скидкой, бесплатное питание, расходы на образование за счет компании, на оплату медицинских услуг и ряда других. В этих случаях для определения налоговой базы плательщик обязан к сумме денежных и материальных выплат, составляющих его доход, прибавить разницу между обычной (рыночной) ценой приобретенных товаров или полученных услуг и фактически уплаченной за них суммой.

Доходы руководителей компаний, поступающие в форме косвенных выплат, компенсаций, льгот и привилегий, в последние годы практически во всех

странах имели тенденцию к увеличению. Для предотвращения уклонения от уплаты налогов законодатели расширяют базу по налогообложению доходов физических лиц и значительно расширяют объем обязательной отчетности по НДФЛ. Не включение каких-либо из указанных сумм в декларацию может служить основанием как для административных санкций, так и для уголовного преследования.

Во всех странах в совокупный годовой доход включаются доходы от предпринимательской деятельности. Некоторые виды предпринимательской деятельности облагаются самостоятельным промысловым (профессиональным) налогом. При этом из совокупного годового дохода предпринимателей вычитаются производственные издержки, а также ряд иных расходов, предусмотренных законодательством всех развитых стран.

Кроме того, в подавляющем большинстве стран из совокупного годового дохода налогоплательщика вычитаются суммы взносов по обязательному страхованию. В отдельных странах налогоплательщик обязан показывать сумму совокупного годового дохода без вычета взносов по обязательному страхованию, при этом он получает возможность на зачет этих сумм при окончательном расчете налоговых обязательств.

Расчет налоговых обязательств по НДФЛ осуществляется самими налогоплательщиками. Налогоплательщик несет административную и уголовную ответственность за информацию, представляемую в налоговые органы, за правильность определения налоговых обязательств, своевременность уплаты налогов и подачу сведений в налоговые органы.

Чем бы ни отличались налоговые системы разных стран, в одном они схожи: в конце налогового периода (в России это год) проводится декларационная кампания. Суть ее состоит в том, что налогоплательщики сообщают государству о суммах полученного дохода и уплаченного (или еще не уплаченного) налога и заявляют свои права (если таковые имеются) на льготы и вычеты (Бурцева, 2010).

Следует заметить, что уклонения от налогов не могут избежать даже страны с развитыми правовой и налоговой системами. В Швеции, например, по некоторым оценкам, не декларируется примерно четверть доходов, а во Франции - треть. В такой ситуации не вызывает сомнений важность четкого определения налогооблагаемой базы.

Подробнее рассмотрим роль налогов с населения в некоторых странах, например, в США, Франции, Германии, чтобы выявить те черты налогообложения этих стран, которые можно применить в России. Самая главная черта налогообложения населения всех стран Запада - это то, что во всех этих странах основной статьей доходов бюджета является НДФЛ. Так, поступления от налога на доходы физических лиц занимают наибольший удельный вес в структуре доходов федерального бюджета США (около 40 %), Великобритании (35 %), Дании (примерно 50 %).

Как и любой другой налог, НДФЛ является одним из экономических рычагов государства, с помощью которого оно пытается решить различные трудно совместимые задачи: обеспечение достаточных денежных поступлений в бюд-

жеты всех уровней; регулирование уровня доходов населения и соответственно структуры личного потребления и сбережений граждан; стимулирование наиболее рационального использования получаемых доходов; помощи наименее защищенным категориям населения.

Но как бы не прекрасно было бы налогообложение населения зарубежных стран, нельзя в чистом виде переносить его на российскую действительность, так как Россия - это страна с богатым опытом, наследием, со сложившимися историческими факторами, которые нельзя не учитывать. Западный опыт может только помочь найти свои пути решения проблем, но не более. И об этом нельзя забывать.

Библиографический список

1. Бурцева А.М. Уклонение от налогов и налоговая оптимизация: зарубежный опыт / А.М.Бурцева // Российский налоговый курьер. 2010. № 4.
2. Налоги зарубежных стран / Черник Д.Г.// Финансы. 2008. с. 24-35
3. Попова Л.В. Налоговая система зарубежных стран: Учебное пособие. М.:2007. 440 с.

© Масагутова Г. И., Абдуллина Ф. Р., 2012

УДК 001(470+430)

Митягин С. А., Насретдинова З. Т.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, г. Уфа

О РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ В НАУЧНОЙ СФЕРЕ

По российским оценкам, в Российской Федерации работает около 10% от числа всех учёных в мире [1]. Западные страны достаточно высоко оценивают конкурентные преимущества современного научно-технического и исследовательского потенциала России, включая весьма крупную научную базу.

Одним из традиционных и наиболее заинтересованных партнёров нашей страны в научной сфере является Германия, которая в научном и технологическом отношении, с одной стороны, относится к ведущим державам в мире, а с другой – испытывает острую потребность в притоке новых идей, инноваций и высоких технологий.

В целях развития стратегического сотрудничества между Россией и Германией в 2005 г. было подписано соглашение «Стратегическое партнерство в области образования, научных исследований и инноваций», которое придало важные импульсы сотрудничеству высших учебных заведений, научно-исследовательских организаций и предприятий [2].

Начиная с 2011 г. начал работу проект «Российско-германский год образования, науки и инноваций 2011-12», в рамках которого планируется проведение более 200 мероприятий в России и Германии [3].

В мае 2012 г. в России стартовал «Год научного сотрудничества Германии и России», цель стратегической кампании которой заключается в интенсификации

фикации российско-германской кооперации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и дальнейшем усилении осязаемого восприятия передовых германских научных исследований и технологий в России – стратегически важном партнёре в сфере образования, научных исследований и конструкторских разработок [4].

Нынешнее двустороннее сотрудничество, которое осуществляется как на уровне государства, так и на уровне научных учреждений, фондов и организаций, во многом унаследовало традиции научно-технической кооперации СССР с ФРГ, и с ГДР. В рамках улучшения сотрудничества между высшими учебными заведениями, начиная с 1990 года, существенно возросло число совместных исследовательских проектов, осуществляемых российскими и немецкими вузами в рамках специализированных программ, подготовленных правительством ФРГ. Примерами таких программ являются Программа имени Леонарда Эйлера, финансируемая с 1998 года Министерством иностранных дел Германии и Ассоциацией в поддержку немецкой науки, и Программа имени Александра Герцена, которая была учреждена Германией и Россией на высшем уровне в 1997 году [1].

Одним из основных направлений совместной работы к середине текущего десятилетия становится содействие инновационным процессам в России, что в первую очередь предполагает мобилизацию существующих потенциалов в научно-исследовательской сфере и, по возможности, достижение в этом направлении синергетических эффектов. Другими словами, в рамках традиционной научно-технической кооперации наших стран в последние годы всё большее значение приобретает российско-немецкое инновационно-технологическое сотрудничество.

В России уже началось формирование рыночной инфраструктуры, способной производить современные инновационные продукты и технологии. В стране функционирует более 60 бизнес-инкубаторов, около 80 научных и технологических фабрик. В шести федеральных округах созданы центры трансферных технологий, а также 50 инновационно-технологических центров в 24 российских регионах, в том числе в Москве, Зеленограде, Екатеринбурге и Санкт-Петербурге. В научных центрах разместилось более 1000 малых высокотехнологичных предприятий [1].

В Республике Башкортостан также находят отражения мировые тенденции развития интенсивных технологий, в том числе направленные на повышение эффективности информационного обслуживания агропромышленного комплекса. В целях содействия устойчивому его развитию на основе достижений научно-технического прогресса создаются благоприятные условия для получения знаний о новейших достижениях отечественной и мировой сельскохозяйственной науки, технологиях и техники, передовом отечественном и зарубежном опыте. В республике создана сильная материально-техническая база информатизации. Мощным стартом для создания информационной системы стало соглашение о предоставлении займа Правительству России Всемирным банком реконструкции и развития на сумму 160 млн. долл. для осуществления проекта ARIS, направленного на поддержку сельскохозяйственных реформ. В числе основных задач ARIS – создание современной компьютерно-телекоммуникацион-

ной инфраструктуры, обеспечивающей информационное взаимодействие всех уровней управления АПК (район - область - федеральный уровень). Предполагается охват проектом 16 регионов страны. В рамках этого проекта планируется создание систем информации о сельскохозяйственных рынках и развитии рыночной инфраструктуры, службы консультаций и информации для товаропроизводителей, баз данных по развитию семеноводческой индустрии и по созданию оптовых рынков аграрной продукции [5].

В целом по стране появляются первые научно-образовательные комплексы, ориентированные на сферу высоких технологий, создаётся сеть информационно-телекоммуникационных услуг для научной деятельности, развивается сеть венчурных комплексов, имеются примеры реальной интеграции академической, вузовской и отраслевой науки, однако интенсивность использования этого потенциала в России ещё не столь высока.

В то же время Германия не только накопила эффективный опыт по использованию имеющегося инновационно-технологического потенциала, но и создала достаточно действенный государственно-рыночный инструментарий по его развитию. Так, например, Федеральное министерство экономики и труда и Федеральное министерство образования и исследований разработали и достаточно успешно реализуют многочисленные программы и инициативы по инновационной поддержке высших учебных заведений, научно-исследовательских структур, малых и средних фирм. При этом оба министерства позиционируют себя именно в качестве их партнёров, стремящихся помочь им в достижении общих целей. К относительно новым инициативам немецкого государства в этой области, представляющим интерес и для России, можно отнести такие программы, как: создание сети профессиональных патентных агентств, которые должны содействовать внутрифирменным инновационным процессам, в первую очередь на малых предприятиях и только что созданных фирмах; создание сети региональных инновационных центров («InnoRegio-Programm»); содействие созданию инновационных фирм выпускниками высших учебных заведений («EXIST-Existenzgruender aus Hochschulen»); содействие развитию прикладных инновационных исследований в специализированных высших учебных заведениях. Набор хорошо зарекомендовавшего себя инструментария по государственной поддержке инновационной деятельности достаточно широк и включает в себя самые разные механизмы, в том числе программы по оказанию помощи в финансировании рискованного капитала, которые осуществляют государственные банковские институты Кредитанштальт фюр Видерауфбау и Дойче Аусгляйхсбанк [1].

Германия — один из мировых лидеров по доле расходов на исследования и разработки в валовом национальном продукте. Кроме того, страна обладает огромным опытом в организации поддержки инновационной деятельности. Результат этой работы — высокая конкурентоспособность продукции германских компаний на мировых рынках машиностроения, электротехники, в области медицины, химии и в других наукоемких отраслях.

Успехи Германии в области стимулирования инновационной деятельности заслуживают самого пристального изучения и внедрения, тем более что

наши многочисленные партнеры в этой стране открыто идут на контакт, позволяя получать самую подробную информацию.

Исследователи, работающие в Германии, получают всю необходимую поддержку по патентно-правовым вопросам, в составлении бизнес-планов и поиске инвесторов [6].

Реализация стратегической кампании «Рекламного продвижения инновационного технополиса Германии», проводимой под знаком «Научные исследования в Германии» должны повысить интенсификации российско-германской кооперации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и усилить восприятие передовых германских научных исследований и технологий в России. Немецкий опыт во многом применим и в России. Немалые резервы лежат в области установления прямых кооперационных связей немецких исследовательских центров и компаний с соответствующими российскими фирмами. Этому также должна способствовать двусторонняя и многосторонняя кооперация на уровне конкретных научно-исследовательских проектов, в том числе ориентированных на коммерциализацию полученных результатов и на прямую связь исследовательских центров с предприятиями и рыночными структурами.

Совместная деятельность России и Германии позволит реализовать большое количество масштабных проектов в научно-образовательной сфере, в области наукоемких технологий и инноваций.

Библиографический список

1. <http://ieras1.socionet.ru/files/Belov.doc>
2. <http://www.deutsch-russisches-wissenschaftsjahr.de/ru/115.php>
3. <http://www.germanyru.com/frontpage/art/show/1509.html>
4. <http://www.nemetsko-rossijskij-god.ru/ru/594.php>
5. Насретдинова З.Т. Информационные технологии сельскому хозяйству. Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий. Сборник научных статей /З.Т. Насретдинова, А.Ф. Шангареева/. -Уфа: Издательство «Полиграфдизайн», 2011. - С. 240-243
6. <http://expert.ru/siberia/2010/24/germaniya/>

© Митягин С. А., Насретдинова З. Т., 2012

УДК 338.53.003.1

Насыров Г. М., Ишназаров Д. У.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В ходе реформирования экономики страны сформировались новые взгляды на санаторно-курортную систему России, в том числе на санаторий. В советские времена он был неотъемлемой частью комплекса «поликлиника – больница – санаторий» и выполнял социально-экономические значимые функции.

Уровень санаторно-курортного обслуживания, наполняемость санаториев, наряду с другими факторами, во многом зависит от стоимости путёвки. Известно, что стоимость путёвок в профсоюзные санатории в СССР была равна 160 рублям, с некоторой дотацией Центральным курортным советом ВЦСПС, причём 85% клиентов санатория лечились и отдыхали за счёт Фонда социального страхования (Литвяк, 2004).

Рыночные преобразования в санаторно-курортном комплексе страны начались со значительным опозданием, ввиду его социальной значимости и высокой степени государственного регулирования. С 2002 года, после реформы Фонда социального страхования и свертывания государственной финансовой поддержки санаторно-курортных организаций, положение изменилось.

Лишение профсоюзов права управления Фондом социального страхования и резкое уменьшение возможности предприятий дотировать санаторное лечение в несколько раз уменьшили объём предоставления рекреационных услуг. Сокращение рынка рекреационных услуг, ухудшение централизованного финансирования привели к изменению структуры потребителей, увеличению доли лиц, покупающих эти услуги за полную стоимость, на фоне резкого уменьшения общего количества отдыхающих. Эти изменения сформировали единый рынок предприятий размещения, ведущих острую конкурентную борьбу за клиента, и вынудили их гибко менять тактику работы в зависимости от потребительского спроса и сезонности. Для успешного функционирования на этом рынке каждое санаторно-курортное учреждение должно использовать новые принципы управления. Поскольку специфика санаторно-курортных услуг заключается в невозможности их сохранения и перенесения в другое место и на другие сроки, для экономики любого рекреационного предприятия представляется крайне важным своевременное удовлетворение спроса отдыхающих. Этой цели в полной мере отвечает маркетинг как концепция управления, ориентированная на потребителя. На практике многие руководители санаторно-курортных учреждений и предприятий уже давно используют отдельные элементы маркетинга. В основном это касается этапа продвижения туристско-рекреационных услуг: изготовление различной рекламной продукции (буклетов, сувениров), некоторых элементов фирменного стиля (эмблем, логотипов), а также периодическое несистемное изучение отзывов отдыхающих. В то же время для эффективного маркетинга важно комплексное применение его отдельных составных частей, подчиненных единой цели, стоящей перед предприятием (Ветитнев, 2005; 2008).

Спрос на санаторно-курортные услуги определяется различными элементами, тесно связанными друг с другом, но которые отличаются не только по природе, но и по их относительной важности для отдыхающих.

К элементам спроса на услуги относятся: определение потребности в тех или иных учреждениях отдыха; передвижение, размещение и питание; деятельность в пункте назначения; персональные потребности; фиксирование и сохранение впечатлений.

Расценки на санаторно-курортные услуги не являются результатами простых бухгалтерских операций. Они устанавливаются с учетом ряда факторов, таких как, исследование рынка (кто наши клиенты и какую цену они готовы за-

платить за услуги); конкуренты (знание цен конкурентных организаций); имидж организации и т.п.

Стратегии ценообразования в сфере любых услуг (в том числе и санаторно-курортных) схожи со стратегиями в сфере товарного производства.

Стратегия «снятия сливок» предполагает установление высоких цен на услуги. Это возможно сделать в том случае, когда организация предлагает абсолютно новые услуги и конкуренция отсутствует. Стратегия низких цен используется для устранения возможной конкуренции. Стратегия проникновения на рынок или завоевания рынка основана на установлении первоначально низкой цены с последующим её повышением. Стратегия конкурентных цен, то есть установление цен на свои услуги на уровне цен конкурентов, используется на рынке, где есть другие организации, предлагающие аналогичные услуги.

В период межсезонья целесообразно применить дискриминацию второго рода, которая заключается в назначении разных цен за различные количества приобретаемых товаров (для предприятий санаторно-курортной сферы – в предоставлении скидок за приобретение большого числа путевок). Но при этом необходимо придерживаться принципа лимитирования, который заключается в минимизации убытков предприятия при условии полного возмещения переменных издержек и частичного возмещения постоянных издержек санатория. Для этого устанавливаемая цена должна превышать средние переменные издержки, что позволит покрывать и часть постоянных. Преимущественно в период, для которого характерно снижение спроса на предоставляемые санаториями услуги, следует реализовывать путевки Фонду социальной защиты граждан по себестоимости, с минимальной рентабельностью – Фонду социального страхования по временной потере трудоспособности, а также гражданам с низким уровнем дохода (например, пенсионерам). Это позволит санаториям избежать вынужденного прекращения функционирования путем консервации основных фондов, которое требует значительных затрат собственных средств, а также сохранить кадровый потенциал и снизить издержки по переобучению и переквалификации работников (Антощенко, 2006; Несторенко, 2005).

Путевки летом, при повышенном спросе, предприятиям и индивидуальным покупателям в номера повышенной комфортности следует продавать по ценам настолько высоким, насколько позволит политика по сохранению клиента. А для полного заполнения номеров можно реализовывать путевки с соответствующими скидками потребителям со средним уровнем дохода.

Необходимо рассмотреть возможность использования в летний период многопериодной ценовой дискриминации, которая является важной и широко распространенной стратегией ценообразования. В случае ее применения нужно распределить потребителей по различным категориям в зависимости от их функций спроса посредством установления различных цен в разные периоды (Александрова, 2007).

Первоначальная цена высока, и предприятие присваивает себе излишек тех потребителей, чей спрос на услуги высок и кто не желает ждать, пока цена снизится. К этой категории относятся те потребители, у которых главным фактором выбора услуг является необходимость оздоровления конкретно в летний период (прогревание, отпуск только в это время).

Позднее, когда первая группа потребителей приобрела путевки, цена снижается (до уровня, оптимального для рынка массового потребителя) с целью полного заполнения коечного фонда санатория. Сделать это можно путем снижения цен на «горящие» путевки. Однако, в случае применения многопериодной ценовой дискриминации необходимо учитывать тот факт, что слишком частое изменение цены приводит к «издержкам меню».

Что касается ценовой дискриминации первого рода, то реализовать ее на практике очень сложно. Этот вид диверсификации цен заключается в назначении каждому покупателю цены, равной его субъективной (резервной) цене. В этом случае весь потребительский излишек достается продавцу в виде дополнительной прибыли. Однако определить функции спроса на услуги санаториев со стороны каждого отдельного потребителя технически очень сложно. Это также потребует больших материальных затрат, что приведет к тому, что прирост прибыли не сможет компенсировать увеличение издержек санаториев (Александрова, 2007; Несторенко, 2005).

Поэтому важную роль в ценообразовании предприятий санаторно-курортной сферы играет ценовая дискриминация третьего рода, разделяющая потребителей на две или большее число групп. На практике санатории применяют этот вид дискриминации, но структура их номерных фондов не адаптируется к изменяющимся условиям, поэтому наблюдается несоответствие количества, качества, цены отдельных видов номеров характеру спроса различных категорий потребителей (Несторенко, 2005).

Как дополнительный вариант возможности заполнения коечного фонда в период уменьшения спроса следует рассмотреть двухэтапную оплату. В случае использования двухэтапной оплаты предприятие должно решить, на каком уровне установить плату за доступ к услуге и плату за ее использование. Так, в некоторых странах туристические фирмы перешли на полную двухэтапную оплату. В этом случае в стоимость путевки входит только проживание, а остальные виды услуг предоставляются за дополнительную плату. Поэтому потребитель сможет выбирать услуги в соответствии со своим доходом.

Решением для санатория проблемы определения оптимальных методов ценообразования является такая дифференциация цен, которая включает в себя комбинирование отдельных видов ценовой дискриминации. Для снижения убытков в период межсезонья необходимо использовать ценообразование с учетом пиковой загрузки, а также применять двухэтапную оплату и ценовую дискриминацию второго рода, в летний период – в период повышения спроса – целесообразно использовать методы ценовой дискриминации третьего рода, комплектования и многопериодной дискриминации.

Библиографический список

1. Александрова В. Формирование цен на путёвки в санаторно-курортные и оздоровительные организации // Главный бухгалтер. Ценообразование, 2007. № 6.
2. Антощенко Е.А., Ветитнев А.М. Классификация и иерархия факторов, влияющих на ценовую политику санаторно-курортных организаций. СПб.: Вестник Национальной академии туризма, 2006. №1.

3. Ветитнев А.М. Маркетинг санаторно-курортных услуг. М.: Академия. 2008. 368 с.

4. Ветитнев А.М. Современная концепция маркетинга санаторно-курортных услуг // Менеджер здравоохранения, 2005. № 3.

5. Литвяк Б.И., Александров В.В. К вопросу стоимости санаторно-курортной путёвки // Фундаментальные исследования, 2004. № 2. С. 66.

6. Несторенко Т.П., Киркова Н.П. Ситуационный подход в ценообразовании как оптимизация результатов деятельности предприятий санаторно-курортной сферы [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://archive.univector.net/ariu/departments/conferences/2005/32S.pdf> (дата посещения – 14.11.2009 г.).

© Насыров Г. М., Ишназаров Д. У., 2012

УДК 69 (1-22)

Окользина М. В., Кутлияров Д. Н.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, г. Уфа

ПРОБЛЕМА СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В РОССИИ

В настоящее время в числе первоочередных задач социально-экономического развития стоит задача формирования рынка доступного жилья через повышение платежеспособного спроса населения на жилье с помощью развития жилищного кредитования и увеличение объемов жилищного строительства. Улучшение жилищных условий было и остается одной из самых приоритетных потребностей населения России.

Потребность населения в жилье остаётся острой и неудовлетворённой. Собственных средств у населения нет, более 60 процентов людей нуждаются в улучшении жилищных условий. 80 процентов семей из количества нуждающихся не могут ни купить квартиру сразу, ни взять ипотечный кредит, ставший в кризисное время ещё более недоступным. Прежде чем говорить о доступности жилья для граждан, необходимо коренным образом поменять стандарты ипотеки и создать долговременные программы развития строительства жилья.

В 2011 году на сайте ЮСИ.РФ был опубликован прогноз Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), из которого следовало, что уже в перспективе 2015 года объемы ипотечного рынка увеличатся в два и более раз, а к 2020-му жилье станет доступно не 19 процентам россиян, как сегодня, а более чем 30%.

Западные инвесторы считают российский рынок жилой недвижимости одним из самых сложных. Поэтому, основной поток инвестиций в строительство жилья идет от российских девелоперов и инвесторов. Инвесторы и девелоперы готовы привлекать кредиты и реинвестировать эти средства в строительство жилой недвижимости.

Мнение же экспертов, уверенных в том, что всплеск популярности ипотеки ни к чему хорошему не приведет. И без того вспученные цены на жилье в России (при относительно невысоких затратах на рабочую силу стоимость жи-

лой недвижимости в целом по РФ, не считая обеих столиц, выше, чем в более обеспеченных европейских странах) получают еще один толчок к росту.

Что же касается вопроса доступности ипотеки - это и вопрос доступных цен на жилье. Инвестиции в строительство должны увеличиваться, оборот жилья девелоперских компаний расти, а их количество сокращаться, снижая посреднические издержки в секторе. В принципе процесс этот уже начался, банки постепенно сами выходят и на рынок автопродаж, и на рынок продаж и строительства жилья.

Нужно отметить и еще один аспект. С одной стороны, эксперты предсказывают скорый бум строительства домов. С другой – земля постоянно дорожает, стройматериалы тоже. "Собственник" пытается найти ответ на вопрос: за счет чего дома могут быть доступными?

Предложения экономичного класса на сегодняшнем рынке практически нет. В основном участники рынка объясняют это тем, что рентабельными такие проекты могут быть лишь за счет масштаба. То есть под «экономное» домостроение по определению нужен большой участок земли. Которая, заметим, дорожает: только за 2012 год рыночная цена земли выросла в среднем на 30% по стране. Стройматериалы же подорожали, по данным Министерства экономического развития, цены в I квартале выросли на 1,1%, в марте – прирост 0,4%. В марте рост цен отмечен в производстве цемента + 0,7% (-1,0%); сухих бетонных смесей – на 1,3% (+5,7%) и отдельных отделочных материалов в пределах 1,5-4,2% в преддверие начала сезона строительных работ. [1]

Участники рынка недвижимости уверяют, что снизить себестоимость (и рыночную цену) эконом-дома можно, причем можно сделать его еще более дешевым. Возникает один вопрос: «За счет чего данный спад цен возможен?». Выделяют две основных стратегии: материалы и строительные технологии.

Снижение себестоимости строительства в условиях удорожания строительных материалов возможно, но для этого необходимо перейти на альтернативные, более дешевые материалы, например, монолитный каркас: внутренние стены из железобетона, наружные из кирпича; каркасная технология, пенобетон, дерево – альтернатива кирпичу. Это может обеспечить снижение себестоимости на 30-50%. Но за это, разумеется, придется расплачиваться снижением качества строительства.

Одним из наиболее традиционных материалов, позволяющих в разы снизить себестоимость строительства, является дерево, его сравнительно низкая цена обусловлена не только дешевизной строительного материала, но и тем, что для таких построек не нужен дорогостоящий и трудно возводимый фундамент. Правда, по словам эксперта, в этом году по причине аномально теплой зимы древесина подорожала, что повлекло за собой увеличение себестоимости деревянного жилья на 40%, при этом рост стоимости на дома из кирпича или аналогичных материалов составил около 100%.

Что же касается второй стратегии – технологии, то наиболее часто как инструмент снижения себестоимости строительства используют дешевые технологии. Например, каркасное домостроение, использование шлакоблоков, газоблоков, пеноблоков и т. д. Это, естественно, влияет на общую себестоимость

дома. Еще один вариант собственное производство. Для строительства масштабного проекта предприниматели покупают завод по производству материалов для строительства либо заключают с подобными заводами договора на длительное сотрудничество. В конечном итоге подобные шаги помогают снизить себестоимость строительства, и девелопер получает готовые дома по более низкой цене.

Значительно снизить себестоимость строительства можно за счет технологии модульного домостроения. Это, упрощенно говоря, сборка дома из готовых частей, как конструктор. Сами модули изготавливаются из ориентировочно-стружечной плиты, являющейся разновидностью фанеры, уже с камином, обоями и сантехникой. А на возведение данных конструкций на участке уходит всего два-три дня. С целью повышения рентабельности проекта можно использовать менее распространенные повсеместно строительные материалы, себестоимость которых значительно ниже, например, такие как пенобетон и каркасно-обшивная конструкция.

В любом случае и дешевые стройматериалы, и технологические хитрости не панацея для удешевления проекта. Такие факторы, как правильная организация труда, тоже хороши как дополнение. Даже использование дешевых материалов либо применение дешевых технологий не сможет компенсировать подорожание земли. Тем более не стоит забывать и том, что дешевые материалы не смогут нам гарантировать, что на выходе мы получим качественный, пригодный для постоянного проживания дом.

Сделать проект доступным можно или за счет дешевой земли, или же за счет масштаба проекта.

Главный плюс российской земли – её дешевизна. Самые дорогие земли – на юге России. По словам Рылько, цена 1 гектара в Краснодарском крае может достигать 5000 долларов, тогда как в Воронежской области он стоит 700–800, в Липецкой – 320, а на Алтае – 20–40 долларов. По данным компании «Разгуляй», средняя стоимость приобретения земли в России для агрохолдинга составляет около 1000 долларов за 1 гектар плюс затраты на оформление этой земли в собственность – это ещё 400–500 долларов.

Для сравнения: в Аргентине 1 гектар стоит 4400–7800 долларов, во Франции – в среднем 5100, в Испании – 14 500, в Бельгии – 26 000, на востоке США – 13 200–32 000 долларов. При этом земля в России, так сказать, ничья, что зачастую вызывает у ответственного за неё чиновника труднопреодолимое искушение «толкнуть налево». К тому же «широка страна родная». По данным ИКАР, на одного жителя России приходится 803 тыс. гектаров пашни. Для сравнения: в США этот показатель равен 574 тыс. гектаров, во Франции – 289 тыс., в Германии – 189 тыс., в Индии – 141 тыс., в Китае – 108 тыс., то есть почти в восемь раз меньше, чем у россиянина.

Основная тенденция последних нескольких лет – упрощение всех процессов с одновременным повышением качества и доступности. С одной стороны инвесторы уверены в рынке, как стабильном и безопасном. С другой стороны, есть достаточное количество опытных участников, которые обладают нужными схемами, навыками и связями для успешной реализации проектов в кратчайшие

сроки. Реализация масштабных проектов через строительные контракты сделала их привлекательными для застройщика.

Но застройщики столкнулись с другой проблемой – нехваткой земли, в связи с ее постоянным удорожанием.

Исходя из выше написанного – дешевая земля и масштабный проект – и будут основными стратегиями снижения цен на себестоимость жилья. В ближайшем будущем, должно выходить очень много масштабных проектов, исходя из того, что в последнее время наблюдается тенденция укрупнения экономического класса. К основным тенденциям второй половины 2011 – первой половины 2012 года можно отнести освоение территорий под застройку мегапроектов (более 100 га), о которых уже заявили несколько застройщиков. В результате чего нам и стоит ожидать и строительства формата модульного домостроения, широко распространенного в Северной Америке, но до сих пор неизвестного в России, которое также внесет огромный вклад в решение созревшей проблемы.

Увеличение объемов жилищного строительства, подготовка участков под застройку, активизация ремонта жилого фонда и повышение доступности жилья - вот, пожалуй, основные направления для решения проблем связанных с доступностью жилья для населения Российской Федерации.

В заключение, хотелось бы отметить, что решение жилищной проблемы может быть решена только совместными усилиями законодательной и исполнительной власти в центре и на местах при участии строительного сообщества.

Библиографический список

1. Данные о текущей ситуации в экономике Российской Федерации по итогам I квартала 2012 года.
2. Журнал «Собственник».
3. <http://www.imn.ru>.
4. Данные проекта «Недвижимость» официального сайта РИАновости <http://riarealty.ru>.
5. <http://www.kadis.ru>.
6. Строительный журнал «I-stroy» <http://www.i-stroy.ru>.
7. <http://www.aloepole.ru/articles/1198906979/a-1241495827>.
8. <http://www.stroyportal.ru/articles/3048.html>.

© Окользина М. В., Кутлияров Д. Н., 2012

УДК 336.719

Поваров А. В.

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

СИСТЕМА ЦЕЛЕЙ КАК ОСНОВА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РОЗНИЧНОГО БЛОКА БАНКА

Современному российскому банковскому сектору свойственно существенное отставание по эффективности от зарубежных (прежде всего западных) банковских институтов. По оценке экспертов McKinsey&Company производительность труда в розничном банковском секторе в России в 2009 составляла

лишь 23% от уровня США (Аскарлов, 2011). В условиях глобализации эта ситуация может стать критическим фактором для российского банковского бизнеса.

Предмет научных исследований автора настоящей статьи – эффективность розничного банковского бизнеса, рассмотрение которого как сложной системы открывает возможности как для теоретического описания объекта, так и для управления розничным блоком в практическом ключе. Раскрытию целевого подхода к управлению эффективностью розничного блока банка посвящена настоящая статья.

Цели деятельности любого коммерческого банка в среднесрочной перспективе – генерация прибыли не ниже заданного уровня, поддержание устойчивости бизнеса и развитие в соответствии со стратегией. Причём речь идёт об одновременном достижении всех целевых установок. Для гармоничного развития всего банка и каждое из направлений бизнеса должно быть устойчивым, прибыльным и иметь потенциал развития. Это в полной мере касается розничного блока банка (РБ) – функционально обособленного подразделения банка, занимающегося потоковым обслуживанием физических лиц (и другими специфическими услугами, см. например, (Поваров, 2011)). Деятельность розничного блока банка направлена на то, чтобы в процессе функционирования генерировалась прибыль, обеспечивалась устойчивость по отношению к воздействиям, и к определённом моменту в будущем достигались новые качества в соответствии с задачами надсистемы (банка, акционеров). В статье приводится дальнейшая декомпозиция глобальной цели розничного блока, построенная автором с использованием системного метода целеполагания и моделирования взаимоотношений участников розничной банковской деятельности (Рисин, 2010).

Успешное функционирование в условиях рынка определяет одновременное достижение всех составляющих генеральной цели, однако логика функционирования любой коммерческой организации предполагает в первую очередь рассмотреть **цель извлечения дохода** (Цель 1). В этой статье РБ понимается автором как производитель финансовых продуктов – в отличие от концепции финансового посредника, доходность банка в этом случае рассматривается не как плата за услуги трансформации и перемещения свободных денежных средств, а как доход от продаж банковских продуктов (за вычетом расходов).

При существующей сети точек контакта с клиентами и имеющемся потоке клиентов первое, как можно способствовать повышению доходности – **увеличить продажи** (цель 1.1) тем клиентам, которые сами обращаются в офисы банка или к каналам дистанционного обслуживания. Имея конкурентоспособные продукты и лояльных клиентов, РБ может показывать хорошую доходность не проводя специальных активностей по продвижению.

В рамках данного направления основной упор делается на продажные навыки персонала фронт-офиса и правильно выстроенные алгоритмы общения с клиентом, комбинирующие удовлетворение потребности клиента и предложения по приобретению дополнительных продуктов.

Минимизация исходящего потока денежных средств в рамках цели повышения доходности сводится к **снижению стоимости ресурсов** (цель 1.2), необходимых для достижения всех других целей РБ. Следование этой цели очень

важно: РБ может быть очень результативным в достижении какой-либо из своих целей, но эти результаты могут быть показаны при неоправданных затратах. Цель минимизации расходов обеспечивает эффективное функционирование РБ. Однако нужно иметь в виду, что эта цель не может быть первична ни перед одним из других ориентиров РБ.

В погоне за достижением текущей доходности необходимо принимать во внимание возникающие риски, и **обеспечивать устойчивость РБ** (цель 2). Устойчивость в произвольный момент времени оценивается как способность покрывать возможные негативные последствия для бизнеса, наступающие в случае реализовавшихся рисков. Акционерами на уровне стратегии задаётся предельный лимит риска – «аппетит банка к риску». Для того чтобы обеспечить готовность системы к рискованной ситуации перед РБ стоит цель управления рисками.

Кредитование большого потока клиентов частных лиц влечёт за собой особенности возникающих кредитных рисков и способов их нивелирования. Поэтому **управлению кредитным риском** (цель 2.1) в розничной банковской деятельности уделяется наиболее пристальное внимание. Деятельность по оценке кредитного риска тесно связана с целями банка по развитию (будут рассмотрены ниже): процентная ставка с одной стороны должна покрывать потенциальные риски, с другой – соответствовать задачам развития РБ и в целом согласовываться с кредитной политикой.

Следующий специфический для банковской деятельности риск – риск ликвидности. **Управление ликвидностью** (цель 2.2) несёт в себе риски двух крайностей – излишков или недостатка свободных денежных средств. В последнем случае РБ серьёзно рискует репутацией, а в самом крайнем случае введения процедуры санации. Другое последствие нерационального управления ликвидностью – риск недополучения доходов от излишних свободных денежных средств.

Управление рыночными рисками (цель 2.3) рассмотрим через процентный и конкурентный риски. Процентный риск – риск влияния на доходность РБ неблагоприятного изменения процентных ставок на рынке. Качественное управление процентным риском предполагает точную оценку тенденций ставок и в связи с этим корректировку пропорций и условий привлечения и размещения средств. Конкурентный риск – риск недополучения прибыли или возникновения убытков в результате активности конкурентов на рынке. Риск может проявляться как в уходе существующих клиентов в другие банки, и в снижении потока потенциальных клиентов. Управление этим риском предполагает мониторинг ситуации на рынке и формирование предложений по корректировке стратегических целей РБ.

Следующий значимый тип риска РБ – операционный - складывается из нескольких основных источников: действия персонала, поведение клиентов, несоблюдение нормативной базы и обычаев делового оборота, выход из строя ИТ-систем [4, с. 63]. В соответствии с обозначенными источниками разбивается на четыре составляющие **цель управления операционным риском** (цель 2.4).

Достижение целей по доходности и устойчивости характеризует развитие РБ в краткосрочной перспективе. РБ устойчив и производит какой-то уровень

прибыли в текущий момент, используя существующие ресурсы. Однако это не обеспечивает возможность существовать в условиях рынка даже в среднесрочной перспективе. РБ необходимо адаптироваться к условиям изменяющейся внешней среды, отвечать на запросы рынка, достигается это в рамках цели **по обеспечению прогрессивного развития** (цель 3).

Первая составляющая развития системы РБ – **развитие активных продаж** (цель 3.1). Во-первых, это достигается за счёт увеличения количества точек контакта с клиентом. Это может быть расширение офисной сети, развитие канала представителей, сети агентов, выезжающих на дом работу и т. д. Поскольку РБ работает с физическими лицами, важным фактором становится не просто развитость сети отделений банка, но также удобство пользования ею. Стратегии любого универсального банка свойственен также и экстенсивный рост – расширение клиентской базы, привлечение новых клиентов.

Новый вызов для банковской розницы – **удержание клиентов** (цель 3.2). В борьбе за удержание клиентов РБ ставит цели **развития лояльности клиентов** (цель 3.2.1) и **обеспечения качественного обслуживания** (цель 3.2.2). Залог успеха в достижении лояльности клиентов – системный подход к мероприятиям, которые проводятся перманентно и включают в себя специальные программы лояльности, PR, управление качеством обслуживания и продуктовым рядом в соответствии с ожиданиями целевых групп постоянных клиентов.

Кроме удобства и качества обслуживания клиентов, безусловно, интересует и содержательная сторона банковского обслуживания, а именно, содержание и форма банковских продуктов. **Разработка и внедрение банковских продуктов** (цель 3.3) – основа функционирования РБ. Однако важно не только разработать и внедрить продукт, но и постоянно отслеживать его место на рынке, обеспечивая способность продуктового ряда отвечать на существующие потребности клиентов.

В результате проведённого анализа автором составлена иерархия целей РБ, которая в графическом отображении может быть представлена как дерево целей. Приведённое в настоящей статье дерево целей отражает лишь некоторые, основные вершины иерархической структуры РБ.

Специфика конкретного РБ, стратегии и тактики его развития облачает эти цели в измеримые ориентиры. Структура дерева при этом будет варьироваться (чем ниже уровень детализации целей – тем сильнее), однако для целей высоких порядков характерна высокая степень универсальности, поэтому они останутся в неизменном виде для розничного блока любого отечественного коммерческого банка. Предложенное дерево целей может служить основой для системной декомпозиции стратегии на деятельность розничного блока. Эффективность любой системы определяется как степень достижения ею цели своего функционирования, поэтому дерево целей розничного блока открывает возможность для системной оценки и управления эффективностью розничного блока банка.

Библиографический список

1. Аскарлов Е. Процессный подход в системе менеджмента качества [Электронный ресурс]: сайт «Корпоративный менеджмент». URL: <http://www.cfin.ru/management/iso9000/sertify/iso9001.shtml> (Дата обращения 07.09.2011).

2. Поваров А. В. Понятие розничного банковского продукта // Социально-экономическое развитие России в XXI веке. Сборник материалов всероссийской научно-практической конференции. Иваново, 3 марта 2011 г./ под науч. ред. проф. Н. В. Клочковой. Иваново: Научная мысль, 2011. С. 168-176 с.

3. И. Е. Рисин, Ю. И. Трещевский, В. Н. Эйтингон. Управление фирмой как системой интересов её участников и противоречий между ними // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. 2010. №10. С. 103-115.

4. Марамыгин М.С., Балин С.Е. О некоторых видах банковских рисков // Известия Уральского государственного экономического университета. 2010. №6(32). С. 60-64.

© Поваров А. В., 2012

УДК 336.113.22

Рахматуллина Э. М., Худайбердина Р. М.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В контексте мирового финансового кризиса обусловившего уменьшение доходов большинства людей представляется актуальным рассмотрение вопросов повышения эффективности использования личных финансов. Это неразрывно связано с необходимостью повышения финансовой грамотности населения.

Это значит, учить управлять своими деньгами так, чтобы обеспечить себе и своей семье финансовую независимость с помощью тех финансовых инструментов, какие появляются на рынке и с помощью тех навыков обращения с деньгами, которые помогают хранить, зарабатывать и приумножать те средства, которые имеет человек.

На сегодняшний день проблема финансовой грамотности, стала актуальной, так как происходит ускорение процесса глобализации, существенно усложнившаяся в последнее время финансовая система, появление широкого спектра новейших финансовых продуктов и услуг ставят перед людьми весьма сложные задачи, к решению которых они оказываются неподготовленными.

Необходимым элементом в системе навыков и правил поведения в современном мире стала финансовая культура. Финансовая грамотность позволяет человеку не зависеть от обстоятельств, от воли других людей. Образованный человек способен сам выбирать наиболее привлекательные пути в жизни, создавая материальную основу для развития всего общества. Финансовое образование, безусловно, необходимо всем категориям граждан. Детям оно дает представление о ценности денег, закладывает фундамент для дальнейшего развития навыков планирования бюджета и сбережений. В мире не существует единого взгляда на стандарты обучения финансовой грамотности. Школьное образование имеет наибольший охват детей и учащейся молодежи, и во многих странах мира предпринимаются попытки введения финансовой грамотности в качестве самостоятельного предмета изучаемых в школах. Родители в большинстве случаев не могут обучать основам финансовой грамотности своих детей. Так как

сами не обладают достаточным уровнем знаний и навыков в сфере управления. Взрослым финансовая грамотность необходима для управления личными финансами и принятия разумных решений при инвестировании сбережений, использовании различных финансовых продуктов и услуг, а также для планирования пенсионного обеспечения. Грамотный потребитель финансовых услуг лучше защищен от мошеннических действий в области финансов. Финансовая грамотность населения способствует притоку средств граждан в экономику страны и укреплению финансовой стабильности. С повышением уровня финансовой грамотности населения параллельно развиваются и рынки финансовых услуг, сокращаются издержки денежного обращения, в финансовую систему вовлекаются возрастающие сбережения населения, создаются условия для развития страховых рынков и накопительных систем пенсионного обеспечения, сокращаются завышенные ожидания государственной финансовой поддержки, население получает знание принципов, снижаются риски подверженности панике на потребительском и финансовом рынках и т. д. Следует отметить, что практически во всех развитых странах проводились социологические исследования относительно уровня финансовой грамотности населения, и было выявлено, что он везде является низким. Неумение планировать сбережения и инвестировать в будущее, принимать важные финансовые решения — вот те проблемы, которые обозначились в процессе исследований. Трудность решения данной проблемы заключается в том, что человек на практике не осознает необходимости расширения своих знаний и навыков в этой области и не видит путей их повышения, то есть у него нет мотивации для этого. Между тем проблема повышения уровня финансовой грамотности неразрывно связана с интересами государства, поскольку именно оно внедряет нормы и правила функционирования финансовых рынков, оно заинтересовано, чтобы население больше сберегало, инвестировало и пользовалось услугами банков, а не попадалось на удочку финансовых мошенников. Во всех странах большое внимание уделяется тому, чтобы донести знания по финансовым вопросам самым простым, доступным для большинства, языком. Необходимо готовить специально упрощенные, адаптированные для простого человека материалы. Осведомленность в финансовых и экономических вопросах способствует принимать правильные решения. Независимо от его возраста, места жительства или выполняемой работы.

Цели:

1. Повысить осведомленность граждан о финансовых продуктах.
2. Повысить уровень их знаний и компетенций в области личных финансов.
3. Изменить отношение граждан к финансовым институтам и продуктам, их финансовое поведение (во многом эта цель была вызвана негативным влиянием кризиса на доверие граждан к финансовым продуктам и институтам).
4. Повысить уверенность граждан в принятии финансовых решений.
5. Повысить вовлеченность и участие граждан в использовании финансовых продуктов.

Что касается основной целевой аудитории программ повышения финансовой грамотности, то можно выделить следующие группы:

1. Молодежь, студенты.
2. Дети, школьники.

3. Учителя (особенно учителя экономики).

4. Взрослые.

5. Нетрудоспособное население.

6. Родители, госслужащие, безработные, социальные работники, малообеспеченные слои населения, семьи в затруднительных финансовых ситуациях, жители сел и деревень.

7. Тренеры, инвесторы, женщины, представители профсоюзов, мигранты, пенсионеры, сотрудники финансовых организаций и др.

Как видим, практически все программы повышения финансовой грамотности в различных аспектах, в первую очередь уделяют внимание молодежи, причем студентам даже больше, чем детям и школьникам, так как предполагается, что именно студенты — будущее экономически активное население и именно от их уровня финансовой грамотности зависит благополучие страны. Поэтому мы видим, три направления наиважнейших целевых групп

1) школьники

2) студенты

3) учителя, которые этих детей обучают.

В целом это можно объяснить так: лучше изначально, с рождения привить детям правильное отношение к личным финансам, чем потом переучивать. При этом учителя ставятся на ступень выше, чем родители, тоже вовлеченные в процесс воспитания и обучения детей, возможно, потому, что учителя проводят больше времени с детьми и должны обладать должной профессиональной педагогической квалификацией, чтобы правильно преподать детям финансовую информацию. Почти все программы финансовой грамотности имеют схожие формы реализации: семинары и лекции, специальные события, специализированные веб-сайты по экономической и финансовой грамотности и т. д. Семинары по большей части организовываются для учителей и тренеров, а также для молодежи, журналистов, сотрудников финансовых организаций. Иногда они интерактивные, но чаще всего проводятся в обычной очной форме. В процессе раздаются журналы, буклеты, комиксы, тематические статьи по личным финансам и наиболее важным событиям в жизни человека.

В итоге выигрывают и само население, и банковская система, и экономика страны в целом. Эта деятельность необходима для реализации государственных интересов и укрепления экономической безопасности страны.

Финансовая грамотность и учащейся молодежи – важное средство долгосрочного оздоровления мировой финансовой системы, эффективная мера обеспечения повышения стандартов

Библиографический список

1. Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.misbfm.ru/node/11143>.

2. В. Авденин Алфавит финансовой грамотности [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.dostatok.ru>.

© Рахматуллина Э. М., Худайбердина Р. М., 2012

Рахматуллин И. М.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В ИССЛЕДОВАНИИ ПРОБЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Регион представляет собой сложную социоэкономическую систему. На ее развитие оказывают множество факторов не только экономического, природно-географического порядка, но и социально-культурного, политического и исторического характера. В данном контексте неоспоримым преимуществом в исследовании факторов и механизмов регионального развития обладает институционализм.

В России институциональная теория получила широкое распространение в начале 90-х гг. XX в. Издание переводных работ наиболее известных зарубежных ученых, в частности, Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Ходжсона, О. Уильямсона, Т. Эггертссона, привело к популяризации методологии институционализма среди российских экономистов. Большой вклад в развитие институциональных исследований внесли издания обзорных учебников и учебных пособий по институциональной экономике. Здесь следует отметить работы А.Н. Олейника, Р.И. Капелюшникова, Р.М. Нуреева, Д.С. Львова, А.Е. Шаститко и др.

Широкомасштабные переходные процессы в российской экономике и экономике стран Восточной Европы открыли экономистам – институционалистам широкие возможности как для более полной реализации накопленного научного потенциала, так и для его интенсивного роста. Объективная необходимость привлечения в экономический анализ более широкого круга факторов, нежели это принято в методологии неоклассики, потребность в теоретическом объяснении природы и причин происходящих трансформационных процессов создали растущий спрос на исследования междисциплинарного характера. Результаты этих же переходных процессов чаще всего используются для дальнейшего углубления и развития институциональной теории и методологии.

Влияние марксистской политэкономии, доминировавшей в советский период, обусловило некоторые особенности восприятия российскими исследователями базовых теоретико-методологических посылок неинституционализма. В частности, для российского институционализма характерны более ярко выраженный историзм и широкий учет социальных факторов. В этом плане воззрения российских экономистов более близки к теоретико-методологическим основам немецкой исторической школы.

Основная масса работ отечественных неинституционалистов посвящена анализу переходных процессов в современной экономике России. Собственно несостоятельность инструментов неоклассической теории с позиций социальной эффективности, предсказуемости, прогнозируемости результатов реформ и обусловила бурный всплеск интереса к институционализму среди российских

экономистов. Недостаточность научного обоснования программ реформирования признается и западными исследователями. В частности, Т. Эггертсон писал, что «...самый важный новый урок, который можно извлечь из ... перехода [экономических систем советского типа к рынку], связан с ограниченностью наших знаний об институциональной динамике, о путях внедрения новых социальных технологий в общество, обладающее собственными сложными институтами, в особенности же о способах обеспечения новой организации экономики». (Эггертсон, 2001)

Для российских авторов одной из наиболее актуальных проблем является необходимость обеспечения прочного теоретико-методологического фундамента государственной политики, направленной на формирование целостной институциональной системы рыночного хозяйствования. При этом следует отметить два принципиально отличающихся подхода к формированию новой институциональной системы, это: 1) выращивание институтов и 2) импорт или трансплантация институтов, т.е. их заимствование из развитых экономических систем.

В работах российских институционалистов большое внимание уделяется изучению различных аспектов импорта институтов. В этой области следует отметить работы таких авторов, как Олейник А.Н., Шаститко А.Е., Красильников О.Ю., Фомичев О.В., Попов Е.В., и некоторые другие. Упор российских исследователей на изучение вопросов импорта институтов связан с необходимостью ускоренного формирования в России рыночного институционального пространства.

При импортировании институтов из одной институциональной системы в другую происходит взаимная настройка новых формальных и старых неформальных институтов, которая может протекать в двух вариантах – адаптация и неадаптация.

Адаптация выражается в адекватной реакции неформальных институтов, то есть моделей поведения, «процедур» межличностного взаимодействия и особенностей взаимодействия «человек – организация» на воздействия изменившейся формальной среды.

Неадаптация – процесс ухода из сферы действия новых формальных правил путем изобретения «гибридных» моделей поведения, сочетающих новые способы взаимоотношений со старыми. Неадаптация особенно ярко проявилась в новейшей истории России (например, различные схемы взаимозачетов, бартера, развитие системы неплатежей), что явилось следствием отсутствия у государственных деятелей четкой стратегии преобразований, когда новые законы зачастую противоречили не только старым, но и недавно принятым. Еще одним примером неадаптации может служить реорганизация предприятий, которая в конечном итоге сводилась к смене вывесок при сохранении старых механизмов функционирования и управления. (Фомичев, 2000; Чешков, 1999)

Главным достоинством эволюционных изменений является сравнительно безболезненная, «мягкая» взаимная настройка формальных и неформальных институтов в ходе их постепенного прогресса. Для индивида это выражается в

постепенной смене отдельных составляющих его мировоззрения, изменении моделей взаимодействия, которые могут продолжаться несколько поколений и, потому практически не заметны для индивидов. Однако в условиях системного кризиса в экономике и социальной жизни для вывода общества из состояния стагнации, экономического упадка возникает необходимость радикальных изменений институционального устройства для ускоренного формирования качественно новой институциональной системы. В данной ситуации эволюционность институциональных изменений и их зависимость от предшествующей траектории начинает выступать как ограничивающий экономическое развитие общества фактор.

Как отмечалось выше, на некоторых этапах социально-экономических преобразований создавать эволюционным путем институты, необходимые для дальнейшего развития, оказывается невозможным, что обуславливает необходимость революционного изменения институтов. Можно выделить как минимум два варианта революционного изменения институциональной системы: импорт институтов; проектирование или конструирование новых институтов (*institutional design*).

Таким образом, революционные изменения в институциональном устройстве всегда есть результат сознательного, «рационального» выбора, по крайней мере, группы индивидов. Данная характеристика революционных изменений позволяет осуществлять целенаправленное формирование институциональной среды. Эволюционные изменения в институциональной системе, по аналогии с рыночным равновесием, можно рассматривать как спонтанный порядок, а революционные – сознательный, «рационализированный» порядок.

При импортировании институтов на первый план выходит проблема сравнительной оценки эффективности конкурирующих институтов, то есть предпочтительности импортируемого института перед заменяемым. Достаточно глубокий анализ данного вопроса проведен в работе Рассела Хардина, который предложил два критерия для выявления предпочтения одного института другому: «взаимная выгода» (*mutual advantage*) – предпочтительным считается тот институт, который улучшает состояние некоторых (или всех) агентов, не ухудшая благосостояния ни одного агента (улучшение по Парето); «улучшение» (*melioration*) – допускает возможность ухудшения состояния некоторых экономических агентов.

Наиболее распространенным вариантом результата импортирования института представляется «улучшение», когда внедрение нового института повышает качество институциональной системы, увеличивает совокупное благосостояние и, как правило, ухудшает положение сравнительно небольшого числа экономических агентов. Это обусловлено тем, что «высококачественная» институциональная система должна обеспечивать равное распределение среди экономических агентов возможностей получения доходов на имеющиеся у них ресурсы. Такое положение во многом обуславливает сложности проведения импортирования в силу того, что экономические агенты, чье положение ухудшает внедряемый институт, могут обладать и, как правило, обладают, более широкими возможностями влияния на принятие решения о необходимости вне-

сения изменений в институциональное устройство. Эти группы влияния в существующей институциональной системе, как правило, получают перераспределительную ренту, и повышение качества институтов грозит им утратой данного источника дохода. Для проведения изменений институциональной системы необходимо преодоление сопротивления указанных групп посредством убеждения, принуждения и/или предложения компенсации. Поэтому формирование прореформистской коалиции является необходимым, хотя и недостаточным условием импортирования институтов. В условиях переходной экономики, когда не получил достаточного развития общественный контроль за действиями правительства, группы влияния имеют возможность инициировать импорт институтов, улучшающих их состояние и ухудшающих благосостояние основной массы экономических агентов. Такое импортирование будет неэффективным по Парето.

Как отмечается некоторыми отечественными неоинституционалистами, одной из существенных особенностей эволюции институциональной системы России является ослабленный эффект зависимости от предыдущей траектории развития страны. Ее экономика оказалась полигоном для нескольких грандиозных социальных экспериментов XIX-XX веков и постоянно продуцировала маргинальные слои населения, склонные к повседневному поведению, разрушающему исторически сложившиеся и ставшие традиционными нормы и правила. Немаргинальные слои населения с соответствующими им неформальными нормами поведения, которые могли бы оказывать стабилизирующее воздействие на институциональные изменения, в ряде случаев просто уничтожались (истребление в 30-е годы интеллигенции, зажиточного трудового крестьянства). Соответственно, преемственность неформальных институтов достаточно слаба и не превышает в последнее время 2-3 поколений.

Другая особенность – это доминирование рентоориентированного экономического поведения и, как следствие, борьба групп влияния как дополнительный фактор институциональных изменений. В России борьба групп влияния оказывает более существенное влияние на институциональную эволюцию, чем в странах с развитой рыночной экономикой вследствие преобладания сырьевых отраслей, высокой монополизации экономики и неразвитости институтов демократии. Институциональное развитие постсоветской России происходит под существенным воздействием на этот процесс семейно-клановых и других групповых интересов. Данный аспект экономики России в частности нашел отражение в статье Розмаинского И.В. «Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход».

Таким образом, как зарубежные, так и российские представители неоинституционализма значительно расширили предмет анализа экономической теории за счет учета большего количества факторов. Собственно методология экономического анализа мало изменилась, хотя отдельные методологические допущения сделали его более реалистичным. Ключевым элементом методологии неоклассики, то есть стремление экономической системы к единственно возможному равновесию, у неоинституционалистов сохраняется, что делает ее мало

применимой к изучению эволюционных процессов. Методология неoinституционалистов, по нашему мнению, может эффективно использоваться для выработки рекомендаций по совершенствованию, оптимизации уже сложившейся институциональной системы, однако, оставаясь в ее рамках сложно найти убедительное теоретическое объяснение многим явлениям, связанным с постепенными преобразованиями институтов и институциональных структур, то есть эволюцией институциональной системы.

Библиографический список

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2002. 416 с.
2. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М.: ИМЭМО РАН, 1991
3. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Изд-во "Содействие-XXI век"; Гуманитарные перспективы, 201.
4. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / 4-е перераб. и доп. изд. М.: ТЕИС, 2010. 828 с.
5. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 11.
6. Фомичёв О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev_Import.zip](http://www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev_Import.zip).
7. См. Чешков М.А. Глобальный контекст постсоветской России. М.: МОНФ, 1999. С. 170-178.
8. Нуреев Р.М. и др. Трансформация экономических институтов в постсоветской России. М.: МОНФ, 2000. С. 156-173.
9. Нестеренко А. Экономический рост на основе институциональных изменений. // Вопросы экономики. № 3, 1998.
10. Hardin R. Institutional Knowledge And the Role of Institutions, New York University, 1996.

© Рахматуллин И. М., 2012

УДК 332.14

Радковская Е. В.

ФГБОУ ВПО Уральский государственный экономический университет

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ЦЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Глобальный системный кризис, охвативший весь мир и затронувший практически все сферы жизнедеятельности человеческого общества, не только породил колоссальную озабоченность общим будущим, но и стал стимулом кардинального пересмотра отношения к возможным путям развития человечества. Новым подходом к направлениям дальнейшего развития и условиям его реализации, призванным не только вывести из витка текущего кризиса совре-

менное общество, но и обеспечить не меньшие возможности обществу, которое придет ему на смену, является принцип устойчивого развития.

Необходимость изменения сложившегося положения с использованием общих для человечества ресурсов и потенциалов стала очевидной во второй половине XX века. Созданная в 1983 г. по инициативе генерального секретаря ООН Международная комиссия по окружающей среде и развитию в 1986 г. представила доклад «Наше общее будущее», в котором на основе анализа мировой окружающей среды представила свои выводы и предложения по улучшению ситуации. Одобренный на Пленарном заседании 42-й сессии Генеральной ассамблеи ООН, доклад послужил отправной точкой для разработки принципов устойчивого развития Человечества, которые впоследствии, на конференции ООН, прошедшей в Рио-де-Жанейро в 1992 г. и получившей историческое название «Earth Summit», были поддержаны главами правительств более чем 150 стран.

Основным принципом, который «должен стать центральным руководящим принципом ООН, всех правительств и министерств, частных компаний, организаций и предприятий» был провозглашен следующий: «Устойчивое развитие подразумевает удовлетворение потребностей современного поколения, не угрожая возможности будущих поколений удовлетворять собственные потребности» [1].

Вновь обозначенные цели и перспективы устойчивого развития стали предметом приоритетного анализа мировой общественности. Обсуждение принципов и условий реализации устойчивого развития и по сей день вызывает бурные дискуссии в научных и политических кругах.

При всей несхожести мнений о возможностях и прерогативах развития в разных странах, обозначаются, однако, принципиальные позиции, по которым солидарно большинство исследователей. К ним, в частности, относится весьма отрицательная оценка последствий дальнейшего развития, не учитывающего сложившихся к настоящему времени негативных тенденций, что в исторической перспективе грозит потерей не только устойчивости, но и самой динамики развития. Так, Д.Б. Берг и Б.Е. Большаков пишут: «Исторический анализ показывает, что следствием неустойчивого развития являются стагнация социальной системы с последующей ее деградацией и гибелью. Невыполнение условия сохранения развития порождает ситуацию прекращения роста и развития системы, что приводит к стагнации. Дальнейшее уменьшение эффективности использования полной мощности приводит к деградации, а это, в свою очередь, порождает ситуацию неспособности за определенное время производить полезную работу, что означает гибель социально-экономического организма» [2].

Фактическим выводом из заявленных положений является утверждение, что причиной стагнации, деградации и, в итоге, гибели социальных систем является нарушение закономерностей хроноцелостного исторического процесса, которые и предопределяют сохранение, или, другими словами, устойчивость развития общества как целого. Т.о., устойчивое развитие общества можно определить как целостный исторический процесс сохранения развития. Обратную ситуацию, когда в течение одного исторического периода развитие сохраняет-

ся, а в течение другого – не сохраняется, связывают с понятием «неустойчивое развитие». Т.е. развитие является неустойчивым, если оно не является исторически хроноцелостным, поскольку в этом случае имеет место выполнение условий развития в текущее время, но не выполняются условия сохранения необычайных темпов роста эффективности в будущем [2].

Мы поддерживаем точку зрения О.Л. Кузнецова и Б.Е. Большакова о том, что целью исторического развития общества является его устойчивое развитие как непрерывный (хроноцелостный) процесс удовлетворения потребностей настоящего и будущего поколений [3]. Любое государство, направляющее усилия на непрерывный в исторической перспективе рост благосостояния населения, понимая, что в ситуации экономической и социальной нестабильности этот рост не гарантирован от замедления, прекращения или даже поворота вспять, в качестве основного ориентира своей социально-экономической политики должно использовать принципы устойчивого развития.

Устойчивое развитие страны базируется на консолидации трех основных концептуальных целей: экоэффективности, экосправедливости и экоцелостности, что возможно лишь в условиях согласованных, комплексных действий во всех взаимосвязанных сферах деятельности: экономической, социальной и экологической. При этом многие исследователи сходятся во мнении, что экономический аспект проблемы является наиболее значимым, поскольку в широком смысле именно он определяет условия развития и производственно-технологического, и социального секторов, которые оказывают наибольшее влияние на окружающую человека среду [2].

Исследование устойчивости развития, на наш взгляд, особенно важно и актуально проводить в отношении сформировавшихся к настоящему времени социально-экономических систем регионов, поскольку именно устойчиво развивающаяся региональная система является основой формирования экономики государства. Мы считаем, что устойчивость развития (в экономическом плане – в идеале – устойчивый рост) является необходимым условием для рационального, не депрессивного развития территории. Внедряемый и поддерживаемый на постоянной основе устойчивый экономический рост является, фактически, способом предотвращения перехода территории в категорию проблемных.

Понятие роста при этом достаточно очевидно и в математическом, и в экономическом смысле – это количественное улучшение выбранного для анализа показателя, характеризующего состояние экономической системы. Категория устойчивости требует более детального рассмотрения, т.к. в современной экономической литературе нет общепризнанного строгого понятия устойчивости экономического роста. Изучая проблему устойчивости развития экономической системы, мы вынуждены констатировать недостаточную определенность категориальных и критериальных положений данного вопроса. Как отмечает А.Д. Урсул [4], идея устойчивого развития наукой пока не обоснована в той степени, в которой это необходимо для применения всех критериев научности (несмотря на уже появившиеся попытки научной аргументации обсуждаемой идеи). И хотя довольно большое число экономистов в своих работах обращались к понятию устойчивости, в большинстве случаев выдвигаемые ими тезисы

носят, на наш взгляд, слишком общий или направленно экологизированный характер².

Так, например, академик международной академии ноосферы В.Н. Василенко считает, что для обеспечения устойчивого развития на территории государства необходимо применение ноосферных принципов³, для чего нужно менять принципы, политику и стандарты отношения в политике и экономике природопользования, общественные критерии качества труда и оценки воздействия человека экономического на окружающую среду, концептуально выводя безопасность на первое место среди основных социальных качеств «полезность – надежность – безопасность – конкурентоспособность».

Мы разделяем мнение о необходимости приоритетного обеспечения безопасности человеческой жизнедеятельности в плане необходимости учитывать законы экологического пространства биосферы Земли при построении социальных отношений общества как стратегическом условии устойчивости развития цивилизации. Однако считаем, что при изучении как отдельных аспектов развития общества, так и их общности и взаимодействия, должны использоваться максимально четкие формулировки, признаки и условия достижения устойчивости. В экономическом разрезе это особенно важно, поскольку, по мнению большинства ученых, именно уровень экономического развития общества определяет остальные аспекты безопасного и устойчивого существования.

Вообще мы полагаем, что разделение решений проблем разных аспектов общественного развития, как это предполагается в рамках глобалистического подхода, не является оптимальным или актуальным путем. Как замечают А.Д. Урсул и А. Романович [4], создание отдельных средств и систем обеспечения безопасности (для каждой глобальной проблемы в отдельности) привело бы к тому, что фактически все усилия человечества сводились бы к созданию этих средств⁴. Представляется, что в формирующейся национальной идее вопросы безопасности и устойчивого развития должны интегрироваться в единую концептуальную систему. Нам также кажется более верным, что в модели устойчивого развития безопасность должна обеспечиваться преимущественно не через защиту, а через развитие, причем развитие самоподдерживающее и сбалансированное, не порождающее (а тем более – умножающее) опасностей и угроз.

В этом свете становится понятной и оправданной формулировка основополагающего фактора устойчивого развития, применяющаяся большинством развитых стран, как фактора экологизированной экономики, то есть экономики, развернутой на охрану окружающей среды. Основываясь на этом положении, во многих государствах работа по созданию планов и программ устойчивого развития сейчас ведется по принципу: устойчивое развитие – это «бизнес как

² В последнее время даже сам термин нередко употребляется в формулировке «экологически устойчивое развитие».

³ В России разработку ноосферного подхода к будущему связывают, в первую очередь, с именем В.И. Вернадского (хотя он возник как международное российско-французское направление научного поиска В.И. Вернадского, Э. Леруа, П. Тейяр де Шардена). В дальнейшем (и в наши дни) в России это направление активно развивается представителями течения русского космизма, в частности, профессором В.А. Грановским.

⁴ Например, экологи подсчитали, что для целей обеспечения устойчивости экосистем и обеспечения стабильности биосферы человечеству пришлось бы тратить 99% всех своих финансовых и иных средств.

обычно», но при условии, что он сориентирован экологически. В частности, в Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию⁵, подчеркнуто, что переход к устойчивому развитию предполагает в обязательном порядке только эффективную экономику, которая использует минимум ресурсов для получения единицы результата. Такая эффективность должна обеспечиваться, с одной стороны, рыночными структурами, а с другой – жестким контролем со стороны государства за этим процессом, регулированием экономики государством и обществом с позиций природоохранных интересов.

При всей бесспорности этих положений, мы считаем важным подчеркнуть необходимость разработки не только общих принципов устойчивого развития общества, но и конкретных программ устойчивого развития государства и его регионов как взаимосвязанных частей цельного организма. В этом плане разработка критериев определения уровня устойчивости развития территорий представляется нам чрезвычайно важной. К сожалению, необходимо отметить далеко не достаточную степень проработанности данного вопроса. В области исследования устойчивости территориального экономического развития на текущий момент наблюдается почти полное отсутствие каких-либо конкретных определений, критериев и положений.

Так, например, авторы атласа «Россия как система» [5] в одной из статей формулируют свое видение основной идеи, которая, по их мнению, должна быть положена в основу устойчивого развития: устойчивое – значит, прежде всего, предвидимое и лишь затем управляемое какими-либо воздействиями. Мы, безусловно, согласны с тем, что для управления какой-либо системой (например, экономической) необходимо сначала определиться с теми результатами, которых мы ожидаем от предполагаемых воздействий. Однако для того, чтобы «предвидеть» необходимо в первую очередь изучить прошлые тенденции, сформировать достоверную базу для прогнозирования.

Д.э.н. Н.М. Сурнина, формулируя постулаты территориально-пространственного развития [6], описывает устойчивость как предполагаемую длительность сохранения условий для воспроизводства потенциала территории в режиме сбалансированности, достаточности и социальной ориентации. При этом она указывает, что параметры устойчивости региональной системы как позитивной динамики могут описываться динамическими рядами ее фактических и прогнозных характеристик. Мы разделяем точку зрения Н.М. Сурниной на принципы учета параметров устойчивости, однако считаем необходимым добавить, что при практическом исследовании конкретных региональных систем должны быть четко (математически) определены границы устойчивости динамических рядов, т.е. должна быть разработана методика расчета величин допустимых отклонений.

Общетехническое видение проблемы, в силу специфики научного направления предполагающее наиболее точные формулировки, представляется следующим определением, используемым в теории автоматического управле-

⁵ Утверждена Указом Президента РФ от 4 февраля 1994 г. № 236 «О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития».

ния. Допустим, что при входных воздействиях $u = u^0$ и $f = f^0$ выходная переменная $y = y^0$. И пусть на какое-то время T хотя бы одно из входных воздействий изменяется ($u = u^0 + \Delta u$ или $f = f^0 + \Delta f$), а затем принимает первоначальное значение ($\Delta u = 0$ и $\Delta f = 0$ при $t > t^0 + T$). Если при этом выходная переменная со временем принимает первоначальное значение ($y(t) \rightarrow y^0$ при $t \rightarrow \infty$), объект управления называется устойчивым; если переменная принимает новое постоянное значение ($y(t) \rightarrow y^* \neq y^0$ при $t \rightarrow \infty$), объект управления называется нейтральным; если переменная не стремится к первоначальному или новому постоянному значению, объект называется неустойчивым [7].

Здесь в целом описываются условия, которым должен удовлетворять объект, чтобы считаться устойчивым. Однако данное определение нацелено на исследование объектов и не может в существующем виде использоваться для характеристики динамических процессов. Кроме того, управление объектами, к которым может быть применено данное определение, должно быть такого рода, чтобы обеспечивать фиксированную меру воздействия на объект и четко измеримый результат этого воздействия. В практическом плане это подразумевает возможность учета только внешних (по отношению к объекту) воздействий, причем по преимуществу изолированных (симплексных) экзогенных факторов. Это вполне приемлемо для технических объектов, где и сам объект, и воздействия на него четко определены и разграничены. Однако управление экономическими объектами, с их многосоставностью, сложностью связей, взаимопереплетением экзогенных и эндогенных факторов, вряд ли может быть измерено и предсказано настолько строго. Более того, поскольку экономическая система – как объект исследования – непрерывно развивается, то понятие ее устойчивости не несет той смысловой нагрузки, которая существует для технических объектов. Поэтому нас, в первую очередь, интересует аспект *устойчивости развития* – т.е. устойчивости динамического процесса.

Для экономического объекта динамический процесс развития может быть отражен с помощью тренда – генеральной траектории движения объекта. Строгое определение устойчивости траектории, получившее широкую известность, было введено русским ученым А.М. Ляпуновым в конце XIX века. В соответствии с ним траектория будет называться устойчивой, если для сколь угодно малого предельного отклонения, определяющего коридор устойчивости, можно указать такие ограничения для возмущений, при которых система не выйдет из этого коридора⁶. К сожалению, определение Ляпунова, хотя и задает принципиальные положения исследования устойчивости, является абстрактно-математизированным. Чтобы использовать его в анализе эволюции экономических объектов, необходимо задать более конкретные значения упоминаемых в определении параметров, поскольку теоретические понятия предельно малых отклонений не обеспечивают возможности составить заключение о стабильности состояния и движения конкретной экономической (территориальной) системы.

⁶ По поводу этого определения специалисты, занимающиеся управлением риском, замечают: «Другими словами, говоря об устойчивости, мы должны отдать себе отчет, постоянство каких черт системы для нас существенно и в какой мере. Кроме того, надо охарактеризовать возмущения, относительно которых система будет устойчива. Очевидно, что чем больше возмущение, тем в меньшей степени мы сможем сохранить желаемые черты».

Справедливости ради надо отметить, что все же существует сфера экономической деятельности, в которой реализуется разработка и применение принципов организации устойчивого функционирования – это моделирование экономической устойчивости предприятий и их систем управления. Здесь под состоянием устойчивости понимается способность экономической системы, подвергнувшейся неблагоприятному отклонению за пределы ее допустимого значения, возвратиться в состояние равновесия за счет собственных ресурсов, заемных, перепрофилирования производства и др. [8]. Таким образом, понятие экономической устойчивости предприятия можно сформулировать так: равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства устойчивого экономического роста в длительной перспективе с учетом важнейших внешних и внутренних факторов.

Обратим внимание, что, несмотря на микроэкономическую ориентацию этого определения, не позволяющую напрямую использовать его для исследований устойчивости территориальной экономической системы, в нем явно постулируется прямая связь между экономической устойчивостью объекта и его устойчивым экономическим ростом. Нам это кажется важным, принципиальным, моментом, подчеркивающим общность принципов развития всех сложных систем. Отметим, однако, что понятие экономического равновесия⁷, на которое опирается вышеприведенное определение экономической устойчивости предприятия, не подчеркивает динамического характера роста. При этом, по замечанию д.э.н. Б. Лавровского, термин «батане», «сбалансировать» означает «равновесие» или, другими словами, статичность, неизменность, предсказуемость. В свою очередь, термин «устойчивость» имеет однозначно динамичный смысл и связан с движением, изменениями, непредсказуемостью. Именно с этих позиций мы рассматриваем феномен экономического развития.

Устойчивое развитие государства возможно лишь при условии устойчивого развития его регионов, поэтому задача определения степени устойчивости развития территориальных экономических систем является одной из важнейших в ряду задач обеспечения целостного, безопасного, позитивно-направленного развития страны.

Исследование устойчивости развития регионов позволяет получить надежную и однозначную оценку экономического потенциала той или иной страны или региона. А это, в свою очередь, является необходимым условием не только для объективного анализа состояния дел в экономике и разработки стратегий дальнейшего развития отдельных государств, но и – в целом – важным шагом всего Человечества на пути устойчивого развития.

Библиографический список

1. «Наше общее будущее»: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР): Пер. с англ. / Под ред. и с послесл. С. А. Евтеева и Р. А. Перелета / М.: Прогресс, 1989.

⁷ Экономическое равновесие – состояние экономической системы рынка, характеризуемое наличием сбалансированности, уравновешивание двух разнонаправленных факторов (например: расход и доход, спрос и предложение). Равновесие может быть неустойчивым – кратковременным, и устойчивым – длительным [9].

2. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Под ред. В.В. Попкова. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.

3. Кузнецов О.Л., Большаков Б.Е. Устойчивое развитие: научные основы проектирования в системе «природа – общество – человек». М.: Гуманистика, 2002.

4. Урсул А., Романович А. Устойчивое развитие и безопасность // «Государственная служба». 2002. № 6 (20).

5. Мартынов А.С. Артюхов В.В., Виноградов В.Г. Россия как система: Комплексный аналитический Web-атлас. URL: <http://www.amr.vladimir.ru/text/kret3.htm>.

6. Сурнина Н.М. Пространственная экономика: проблемы теории, методологии и практики / Науч. ред. Е.Г. Анимица. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2003.

7. Ким Д.П. Теория автоматического управления. Т.1. Линейные системы. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2003.

8. Сумин В.А. Устойчивость системы управления предприятием в условиях экономической безопасности // Материалы международной научно-практической конференции. Донецк, 2001.

9. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003.

© Радковская Е. В., 2012

УДК 338:45

Салина Т. К.

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

Яковлева К. В.

Государственная полярная академия, г. Санкт-Петербург

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС В СИСТЕМЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ С ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ РЕГИОНА

В структуре национальной экономики, в целом, и регионов России, в частности, наряду с отраслевыми системами объективно существуют крупные межотраслевые комплексы, которые объединяют в единый организм несколько отраслей, удовлетворяющих по сути однородные общественные потребности. Одним из крупнейших и наиболее ярко выраженных межотраслевых комплексов является топливно-энергетический комплекс (ТЭК).

ТЭК как единый комплекс оказывает определяющее влияние на развитие экономики страны, в целом, и ее регионов, в частности. Это обусловлено универсальным характером энергии - неотъемлемой части любого производственного процесса, транспорта и обслуживания населения - и особой ролью ТЭК в экономике страны. Роль ТЭК можно оценить по удельному весу в налоговых

поступлениях в бюджет страны (около 45 %), в общем объеме инвестиций (30% в 2009 г.) и в экспортной выручке (65 %) (Григорьев, 2010).

Приведенные цифры удельного веса ТЭК в экономике России показывают также, что для столь крупного межотраслевого, комплексного оптимального планирования внутренних взаимосвязей между образующими ее отраслевыми и региональными системами, а также между объектами внутри этих систем может дать экономический эффект, соизмеримый с эффектом оптимизации основных макроэкономических пропорций развития страны.

В связи с этим оправдано большое внимание к изучению принципов построения и основных элементов механизма оптимизации ТЭК регионов страны. Понятно, что создание такого механизма невозможно без знания технологической структуры регионального размещения, условий и прогрессивных направлений развития ТЭК.

В структуру ТЭК входят такие отрасли промышленности, как электроэнергетика, угольная, нефтяная, нефтеперерабатывающая и газовая промышленность. Объективная необходимость их объединения в единый комплекс обусловлена действием следующих основных факторов (Макаров и др., 1973):

широкой взаимозаменяемостью различных видов топлива и энергии у потребителей и на главных стадиях преобразования энергии;

комбинированным характером многих энергетических процессов (совместная добыча нефти и газа, коксующегося и энергетического угля, комплексный характер переработки нефти);

взаимосвязанностью режимов работы различных типов энергетических объектов (гидравлических и тепловых электростанции, газопроводов, газохранилищ), которая обусловлена неразрывностью процессов производства и потребления энергии и использованием на энергоустановках сочетаний различных видов топлива для компенсации сезонных и суточных колебаний размеров энергопотребления;

необходимостью взаимного резервирования отраслей топливной промышленности путем создания запасов топлива при свободных производственных мощностях по его добыче и распределению.

Перечисленные факторы определяют технологическое единство ТЭК. Наряду с этим в настоящее время четко вырисовывается его региональное единство, т.е. слияние в единый ТЭК всех региональных ТЭК страны и создание электроэнергетической, газоснабжающей и нефтеснабжающей систем, охватывающих территорию страны.

Технологическое и территориальное единство ТЭК обуславливает его экономическое единство, в результате которого целесообразность строительства того или иного объекта ТЭК, как правило, зависит (иногда через очень сложную цепочку взаимосвязей) от энергоэкономических характеристик многих других объектов.

Топливо-энергетический комплекс в технологическом отношении представляет собой объединение предприятий; установок и сооружений - энергетических объектов, обеспечивающих все нужды национальной экономики в топливе и энергии и предназначенных для добычи, переработки, распределения и преобразования (вплоть до конечной энергии) топливо-энергетических ресурсов.

Как объект управления и планирования топливно-энергетический комплекс образует иерархию отраслевых и региональных систем. Верхний уровень иерархии - ТЭК страны - охватывает системы газовой, нефтяной и нефтеперерабатывающей, угольной, торфяной и сланцевой промышленности, электроэнергетику. ТЭК обеспечивает комплексность планирования текущего и перспективного развития перечисленных отраслевых систем и топливно-энергетического комплекса в целом и по кругу решаемых задач примерно соответствует уровню развития национальной экономики, в целом.

В свою очередь каждая указанная отраслевая система выступает как самостоятельный объект управления, решающий задачи текущего функционирования, проектирования и планирования развития данной отрасли промышленности.

В региональном аспекте ТЭК страны распадается на региональные комплексы (федеральные округа), из которых в свою очередь выделяются энергоизбыточные (Уральский, Сибирский) и энергодефицитные (Центральный, Южный) регионы.

Приведенная характеристика производственной структуры и связей ТЭК позволяет составить представление о принципиальных трудностях его оптимизации. Прежде всего, для выбора оптимального решения необходимо выявить и оценить с макроэкономической точки зрения возможные варианты развития комплекса. Каждый такой вариант есть некоторая комбинация параметров и способов взаимосвязанного развития объектов ТЭК на различных стадиях технологического процесса преобразования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) и по регионам страны. Принимая во внимание многообразие объектов каждой стадии, число стадий и количество возможных пунктов размещения объектов и потребителей энергии, нетрудно убедиться, что число таких комбинаций (сочетаний) чрезвычайно велико, т.е. существует почти бесконечное множество реально возможных вариантов развития ТЭК. Поэтому, задача состоит в том, чтобы найти эти варианты, экономически оценить каждый из них и, сравнивая между собой, выбрать наилучший, для чего с позиций системного подхода как эффективного метода решения указанной задачи, целесообразным является рассмотрение ТЭК в системе экономики страны и региона.

ТЭК представляет собой сложную динамическую систему, которая, с одной стороны, является составной частью общей системы экономики страны, определяющей цели и ограничительные рамки ее развития; с другой стороны, ввиду технологической и региональной обособленности отдельных элементов эту систему, в свою очередь, допустимо рассматривать как сложную совокупность взаимосвязанных подсистем.

Системный подход к рассмотрению ТЭК требует, прежде всего, обоснованного выделения этого крупнейшего межотраслевого комплекса из более общей системы экономики региона, для чего необходимо рассмотреть экономику региона в целом, четко сформулировать цели ее функционирования, построить соответствующую иерархию систем, а также выбрать эффективные процедуры их взаимосвязанного решения. При таком подходе можно выявить особенности ТЭК как объекта экономики региона. Оно основывается на следующем представлении о роли ТЭК в рамках системы экономики региона (рисунок 1).

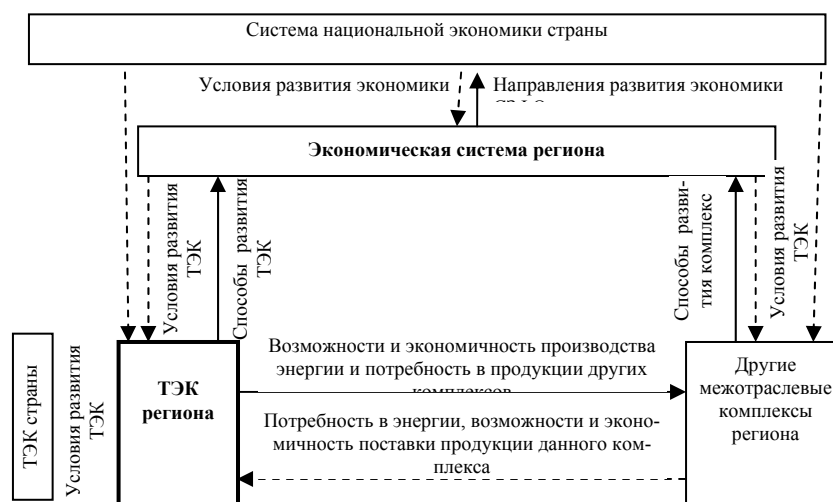


Рисунок 1

Взаимодействие ТЭК в рамках иерархии экономических систем

Во-первых, ТЭК региона входит как составная часть в систему экономики региона, где решаются в комплексе такие наиболее общие задачи, как определение оптимальных темпов развития и динамики достижимых уровней удовлетворения потребностей общества, соотношение потребления и накопления, оптимальная межотраслевая структура.

Во-вторых, ТЭК региона наряду с другими межотраслевыми комплексами является самостоятельным объектом изучения и оптимизации на следующем уровне иерархии. Здесь решаются уже собственно задачи развития, для чего должен быть организован обмен информацией с более общей системой (ТЭК страны, экономика региона) и смежными межотраслевыми комплексами. Такой обмен целесообразно строить на основе сочетания вертикальных и горизонтальных связей, когда ТЭК региона обменивается по вертикали с общей системой экономики информацией об оптимальных способах и допустимых условиях своего развития и параллельно обменивается с другими комплексами по горизонтали энергоэкономической и технической информацией.

Для выделения ТЭК из общей системы экономики необходимо исследование его внешних связей: технологических и экономических, поскольку они влияют на технический прогресс и на социальные аспекты развития общества. В этом отношении ТЭК выступает в двойном качестве - как поставщик ТЭР и одновременно как потребитель продукции других отраслей и некоторых общехозяйственных ресурсов (капиталовложения, трудовые и природные ресурсы).

Выделение ТЭК в экономике региона обусловлено развитием территориально-отраслевой структуры национальной экономики страны, складывающейся под влиянием региональных природных условий, отраслевого и территориального разделения труда. Объективным основанием для выделения ТЭК региона как реальной межотраслевой территориальной системы является ресурсная общность - комплексное использование природных, трудовых, научно-технических и производственных ресурсов. Так формируются Канско-Ачинский, Кузбасский, Тимано-Печорский, Западно-Сибирский и другие комплексы.

Таким образом, процесс формирования ТЭК региона - это сложная форма взаимодействия хозяйственных звеньев различного типа и уровня. Поэтому

воспроизводственные процессы, а также структурные сдвиги, реализуемые формированием ТЭК региона требуют распределения функций между всеми уровнями отраслевого и межотраслевого управления. В связи с этим возникает необходимость усиления межотраслевого и регионального планирования, а также механизмов реализации народнохозяйственных решений, представляющих собой системы взаимодействия различных уровней отраслевого и территориального планирования и управления, интересов различных министерств, ведомств.

В настоящее время из всей сложной совокупности внешних связей ТЭК делаются попытки исследовать только наиболее явные материальные связи, порождаемые обменом энергией, продукцией и услугами в процессе совместного развития ТЭК и других отраслей экономики. Остальные же, более тонкие формы внешних связей, рассматриваются лишь на описательном уровне.

Библиографический список

1. Григорьев Ю.П. Концептуальные аспекты методологии оценки месторождений с падающей добычей нефти для условий устойчивого развития национальной экономики: Монография. СПб, 2010.

2. Макаров А.А., Мелентьев Л.А. Методы исследования и оптимизации энергетического хозяйства. Новосибирск: Наука, 1973

© Салина Т. К., Яковлева К. В., 2012

УДК 332.146:330.322

Сергеева Т. Ю.

ФГОУ ВПО «Самарская государственная сельскохозяйственная академия»,
г. Кинель

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Проблема привлечения ресурсов – одна из ключевых проблем современного общества. Готовность инвесторов осуществить вложения напрямую связана с инвестиционной привлекательностью объекта. Если речь идет о регионе как объекте инвестирования, то также применяются термин «инвестиционного климата» [1, 2].

Главными компонентами инвестиционного климата региона являются инвестиционная привлекательность и определяемая ею инвестиционная активность частных инвесторов. Инвестиционная привлекательность региона представляет собой совокупность объективных экономических, социальных и природных признаков, средств, возможностей и ограничений, определяющих инвестиционную активность частных инвесторов (масштабы и темпы инвестиций). Интегральная инвестиционная привлекательность региона, определяющая его инвестиционную конкурентоспособность, может быть оценена рядом объективных социально-экономических, природно-географических и экологических показателей, характеризующих условия хозяйственного развития региона и

оказывающих позитивное или негативное влияние на инвестиционную активность [3].

Самарская область занимает ключевое транспортно-географическое положение в европейской части России. Через нее проходят основные широтные транспортные «коридоры», связывающие Москву с Уралом и Сибирью. В недрах Самарской области имеются месторождения нефти, газа, входящие в Волго-Уральскую нефтегазоносную провинцию, горючих сланцев, нерудных строительных материалов. На территории области действует одна из крупнейших в Волжском каскаде Волжская ГЭС им. Ленина. Почвы области – одни из наиболее плодородных в России, однако испытывают дефицит влаги. Основным недостатком экономического развития и жизнедеятельности населения Самарской области стала неблагоприятная экологическая обстановка вследствие перенасыщенности региона нефтеперерабатывающим и нефтехимическими производствами. Региону присущ высокий уровень урбанизированности и инфраструктурной насыщенности [4].

По данным рейтингового агентства Эксперт РА [4] инвестиционный рейтинг соответствует средней величине инвестиционного потенциала при умеренном риске. Среди регионов России по инвестиционному потенциалу область занимает – 8-е место, по инвестиционному риску 41-е место. За последние 3 года наблюдается повышение ранга инвестиционного потенциала с 13 места до 8.

Нами проведен сравнительный анализ ранга региона в рейтинге субъектов РФ по некоторым ключевых социальных и экономических показателей. По величине инвестиций, поступающих в регион, Самарская область входит в первую 20-ку субъектов РФ, занимая 18 место. Валовой объем инвестиций в основной капитал составил в 2011 г 99,355 млрд. руб., это составляет около 9% от объема инвестиций в регионы ПФО. По величине ВРП на душу населения Самарская область занимает 16 место по России, это соответствует 182,6 тыс. руб. По величине среднедушевых доходов, которые в 2011 г. составили 18218 руб., область занимает 17 место, имея наилучшие показатели общероссийского рейтинга среди регионов ПФО. По уровню преступности – 21 место, по показателям смертности 52 место.

Сравнительная оценка инвестиционной привлекательности Самарской области по ряду объективных социально-экономических показателей продолжена в разрезе субъектов РФ, входящих в Приволжский Федеральный округ, что позволяет говорить о сопоставимости сравнения, так как регионы имеют одинаковое географическое положение, равноудаленные от федерального центра. А также это позволяет выявить факторы, влияющие на инвестиционную активность регионов данной совокупности.

В качестве показателя, характеризующего инвестиционную активность, принимаем величину инвестиций в основной капитал на душу населения. Тот показатель отвечает требованиям адекватности оценки, так как характеризует относительную величину капиталобразующих инвестиций в расчете на душу населения (Y).

К этим факторам относятся среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, ВРП на душу населения, ввод в действие общей

площади жилых домов, оборот розничной торговли и объем платных услуг на душу населения, сальдированный финансовый результат деятельности организаций, доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, коэффициент миграционного прироста, среднедушевые доходы населения, объем отгруженных товаров собственного производства в промышленности на 1 работающего, бюджетная обеспеченность на душу населения, внутренние затраты на научные исследования и разработки.

Настораживает тот факт, что инвестиционная активность не связана с производством продукции сельского хозяйства на душу населения. Это подтверждает, что данная отрасль не относится к числу инвестиционно привлекательных.

В результате корреляционно-регрессионного анализа выявлено, что на величину инвестиций в основной капитал на душу населения регионов ПФО оказывают наибольшее влияние такие факторы социально-экономического развития как: ВРП на душу населения, млн. руб. (X_{12}); внутренние затраты на научные исследования и разработки, тыс. руб. (X_{13}); ожидаемая продолжительность жизни, лет (X_{23}).

$$\hat{Y} = 0.682X_{12} + 3.335X_{13} + 22.304X_{23} - 1582.1$$

Полученная модель статистически надежна, объясненная вариация инвестиций в основной капитал при уровне надежности 95% достигает 88%, доля влияния неучтенных факторов, не вошедших в модель, составляет 12%. Включенные факторы статистически значимы. На основании модели можно говорить о характере и силе влияния факторов, влияющих на инвестиционную активность. Наибольшее влияние оказывает социальная составляющая, так при увеличении ожидаемой продолжительности жизни на 1% величина инвестиций в основной капитал увеличивается на 22,8%. Величина ожидаемой продолжительности жизни является интегрированным показателем социально - экономического положения населения и развития страны. В меньшей степени на инвестиционную активность влияет производственно-инфраструктурная составляющая, определяемая через величину ВРП на душу населения. Так увеличение этого показателя на 1% инвестиции в основной капитал возрастают на 1,6%. И совсем слабым является влияние научно-технической составляющей, учтенной посредством величины затрат на научно-исследовательские разработки. С увеличением данного показателя на 1% инвестиции в основной капитал возрастают на 0,23%.

Согласно проведенного исследования на основе кластерного анализа регионов ПФО Самарская область вошла в группу регионов, характеризующуюся более благополучной социально-экономической обстановкой и более высоким уровнем инвестиционной активности и привлекательности. Положение Самарской области можно охарактеризовать как несколько более благополучное, чем в среднем по 5 регионам лидерам ПФО, что соответствует 4 месту в рейтинге регионов ПФО.

Объем инвестиций в экономику Самарской области за предыдущее десятилетие значительно повысился, что характеризует положительная динамика показателя инвестиций в основной капитал (рис. 1). Согласно представленных

Росстатом данных за период с 2000 по 2010 гг. он увеличился в 5,7 раза и составил в 2010 г. 132,56 млрд. руб. (против 23,14 млрд. руб. в 2000 г.). На основании сглаживания динамического ряда и построенной линии тренда можно прогнозировать дальнейший рост величины инвестиций в основной капитал в среднесрочной перспективе.

По данным проведенного исследования инвестиционной активности в Самарской области следует отметить, что около 60-70% инвестиций осуществляются за счет собственных источников предприятий, из которых около 30% составляет прибыль. Удельный вес бюджетных средств в общем их объеме инвестиций составляет в среднем за период с 2000 по 2010 гг. 15,6%, превалирует региональная поддержка над федеральной. Около 50% инвестиций направляются в обрабатывающие производства и транспорт и связь, также значительная их часть идет в производство и распределение электроэнергии, газа и воды, в отрасль добычи полезных ископаемых.

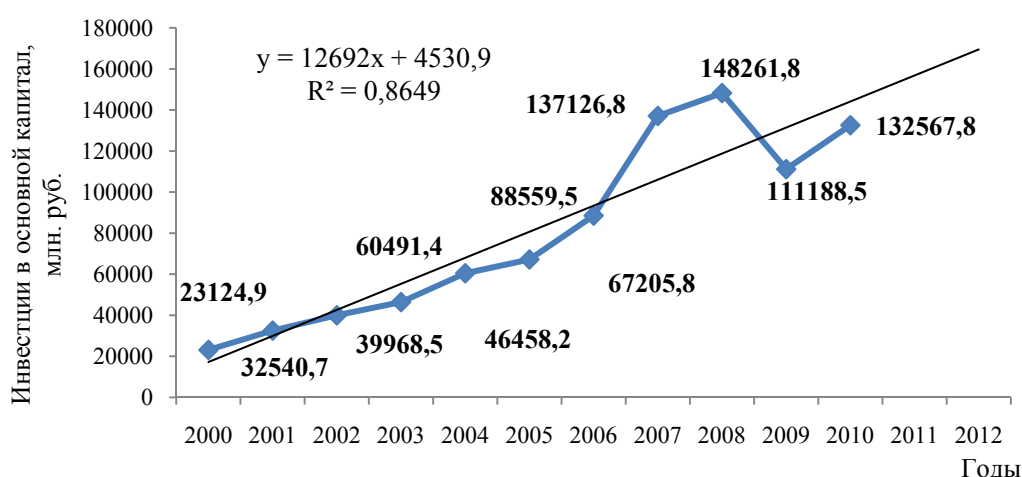


Рисунок 1

Динамика инвестиций в основной капитал Самарской области с 2000 по 2010 гг.

Незначительный удельный вес приходится на инвестиции в основной капитал отраслей социальной направленности (образование, здравоохранение, предоставление прочих коммунальных и социальных услуг) и в сельское хозяйство.

Область является привлекательной и для зарубежных вложений, максимальный размер их наблюдался в 2008 году (2654,2 млн. долларов США), более чем 90% иностранных инвестиций идут в обрабатывающие производства, из которых на химическое производство направлено 43,0%, на производство транспортных средств и оборудования – 39,0%, на производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака - 8,3%, на металлургическое производство и производство готовых металлических изделий – 8,1%;

По данным корреляционного анализа инвестиционная активность в регионе напрямую связана с влиянием факторов экономического блока (финансовый результат деятельности организаций, уровня официальной безработицы, степени износа основных фондов, ВРП на душу населения, оборот розничной торговли и объема платных услуг на душу населения, величина прожиточного

минимума, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, внутренние затраты на научные исследования и разработки); социального блока (ожидаемая продолжительность жизни, естественный прирост населения, уровень смертности, уровень преступности).

Таким образом, Самарская область имеет достаточно высокий уровень инвестиционного потенциала среди регионов ПФО, хотя она не является лидирующим регионом. Слабым звеном можно назвать социальную компоненту и неудовлетворительную криминогенную обстановку. Негативным является также фактор низкой инвестиционной активности сельского хозяйства, в то время как область имеет благоприятный природно-климатический потенциал для развития этой отрасли, что можно объяснить повышенным уровнем риска из-за недостаточности влаги в почве в период вегетации растений.

Библиографический список

1. Бакитжанов А., Филин С. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка // Инвестиции в России. 2001. № 5.

2. Кирюхин В.В. «Инвестиционный риск в анализе инвестиционной привлекательности» // Проблемы современной экономики. № 3(19). 2006.

3. И. Ройзман, Т. Бондарева Динамика инвестиционной привлекательности и инвестиционной конкурентоспособности российских регионов // Инвестиции в России. М. 2008.

4. <http://raexpert.ru/rankingtable>.

© Сергеева Т. Ю., 2012

УДК 336 (1-87)

Сираева Р. Р., Волков С. В.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, г. Уфа

ФИНАНСИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Аграрный сектор экономики любой страны занимает одну из доминирующих позиций, поскольку обеспечивает население продовольствием, а отрасли промышленности – сырьем. Но, по мнению многих экономистов, аграрный сектор по сути своей всегда убыточен. Для его успешного функционирования необходимы дополнительные средства, помощь государства, то есть финансирование или субсидирование. Нынешняя сельскохозяйственная система развитых стран складывалась многие десятилетия. Уже более столетия во всем мире идет непрерывный процесс укрупнения хозяйств за счет вытеснения и разорения мелких и средних. Эти сельхозтоваропроизводители при производстве продукции используют новейшие технологии и технику, и государство в этом им оказывает содействие.

Цель и задачи исследования. Целью является изучение финансирования сельского хозяйства за рубежом. Задачами исследования определены изучение способов и механизмов оказания государственной поддержки в странах с раз-

витой аграрной сферой; оценка роли государственного вмешательства в сельское хозяйство; изучение ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в зарубежных странах.

Материалы и методы исследования. В ходе исследования применялись общенаучные методы исследования. Изучение способов и механизмов оказания государственной поддержки в странах с развитой аграрной сферой является актуальным и своевременным. Рассматривая методы государственной поддержки, существующие сегодня в развитых странах, можно выделить меры прямого и косвенного государственного субсидирования. К мерам прямого государственного субсидирования относится поддержка доходов сельхозпроизводителей, которая заключается в: прямых государственных компенсационных платежах; платежах при ущербе от стихийных бедствий; платежах за ущерб, связанный с реорганизацией производства (выплаты за сокращение посевных площадей, вынужденный забой скота и т.д.).

К мерам косвенного государственного регулирования АПК относятся:

1. Ценовое вмешательство на рынке продовольствия посредством поддержки внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установления квот, тарифов, налогов на экспорт и импорт продовольствия;

2. Компенсация издержек сельхозпроизводителей на приобретение средств производства путем предоставления субсидий на приобретение удобрений, ядохимикатов и кормов, выплату процентов по полученным кредитам, выплаты по страхованию имущества;

3. Содействие развитию рынка, предусматривающее выделение государственных средств на разработку и осуществление рыночных программ, субсидии на хранение продукции и транспортные работы по перевозкам продукции.

4. Содействие развитию производственной инфраструктуры, которое предполагает выделение государственных средств на проведение мероприятий долгосрочного характера, обеспечивающих рост эффективности производства – субсидии на строительство производственных помещений, осуществление ирригационных проектов, рекультивацию земель, а также на содействие созданию фермерских объединений.

Опыт государственной поддержки аграрного сектора экономики в высокоразвитых странах свидетельствует о том, что, несмотря на различные в них уровни экономического развития, сельскому хозяйству оказывается государственная финансовая помощь в различных формах, конечная цель которой – максимально полное обеспечение населения продовольствием по умеренным ценам при нормальной доходности производства. Фермеры, арендаторы, коллективные хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы многими экономическими каналами связаны с государственными учреждениями. Эти связи постоянно совершенствуются и улучшаются.

Правительства развитых стран поддерживают аграрный сектор, прежде всего посредством целенаправленных ассигнований на модернизацию сельскохозяйственной техники, применение современных научных достижений, на нужды экологии в аграрной сфере. Всевозможные субсидии и дотации аграрному сектору в этих странах составляют от 40% до 80% себестоимости сельскохозяйственной продукции.

По данным А. Нецадина [1], в некоторых странах государственные финансовые вложения в сельское хозяйство в 1,5-2 раза превышают рыночную стоимость его продукции. Государственная поддержка сельского хозяйства и пищевой промышленности сыграла основную роль в резком увеличении производства продовольствия в странах, являющихся в настоящее время его крупнейшими экспортерами – в США, Канаде, странах ЕС.

В структуре государственных субсидий зарубежных стран наибольший удельный вес занимают средства на поддержку цен. В современных концепциях ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в странах с развитой рыночной экономикой предусматривается активное государственное вмешательство в формирование и регулирование цен. Система государственного регулирования цен практически во всех странах с развитой рыночной экономикой одинакова и предусматривает:

- установление верхних и нижних пределов колебания цен и индикативной или условной цены, которую стремится поддерживать государство;
- скупку либо продажу продукции в целях товарной интервенции и поддержания желаемого уровня цен. Политика аграрных цен и фермерских доходов в развитых странах предполагает, прежде всего, организацию слежения таких экономических показателей, как: издержки производства по группам специализированных хозяйств (страны ЕС) или по видам производства (США); паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; доходность ферм и отраслей производства.

Результаты исследования.

В западной рыночной аграрной политике оформилось два основных направления – североамериканское и западноевропейское [2,3,4,5]. Первого направления придерживались основные экспортеры продовольствия и сельскохозяйственного сырья (Канада, США, Австралия, Новая Зеландия), второго – западно-европейские государства, а также Япония и некоторые другие страны-импортеры продовольствия.

Американская агропромышленная политика в основном, была ориентирована, в т.ч. с помощью финансирования, на ограничение производства внутри страны, на отказ субсидирования производителей и одновременно на стимулирование экспорта.

В рамках государственной поддержки сельского хозяйства США существуют два вида цен:

- целевые (гарантированные) цены, которые распространяются на наиболее важные виды сельскохозяйственной продукции. Уровень целевых цен рассчитан таким образом, чтобы они гарантировали уровень дохода для самофинансирования расширенного воспроизводства на фермах со средним и пониженным уровнями затрат. Реализация фермерской продукции происходит по рыночным ценам, которые могут быть выше, ниже либо равны целевым. Но в конце года (иногда и в течение года по авансовым платежам) фермер получает разницу между целевой ценой и ценой реализации, если последняя ниже. Таким образом, именно целевая цена является экономической реальностью для фермера, т.е. окончательной ценой реализации, которую стали называть гарантированной;

- залоговые цены (залоговые ставки). По залоговой фиксированной цене фермер сдает в Товарно-кредитную корпорацию (ТКК) под залог всю продукцию в случае, если рыночные цены складываются ниже залоговой цены. В соответствии с положениями Сельскохозяйственного закона 1985 г. фермерам США предоставлено право произведенную ими продукцию продать на свободном рынке, реализовать по контрактам, заложить на хранение непосредственно в хозяйстве в ожидании более высоких цен на рынке, сдать под залог в ТКК. В последнем случае заложенная продукция в течение 9 месяцев может быть выкуплена фермером. Если этого не произойдет, то она переходит в собственность ТКК, а фермер получит за нее денежную компенсацию по залоговой цене (ставке) за вычетом издержек за хранение. Залоговая цена (ставка) представляет собой нижний предел гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию. Если в течение 9 месяцев мировые цены окажутся ниже залоговой ставки, то фермер может выкупить сданную продукцию по ценам мирового рынка. Тем самым фермер получает чистую прибыль из-за разницы между залоговой ставкой и ценой мирового рынка.

В США закон «О продовольственной безопасности» имеет более чем полувековую историю. При этом специалисты отмечают, что распространенное в странах Запада государственное гарантирование уровня цен на фермерскую продукцию содействует их стабильности и оказывает регулирующее воздействие на структуру и объемы сельскохозяйственного производства, не затрагивая основы рыночного хозяйствования.

Бюджетные ассигнования на сельское хозяйство - важнейший элемент государственного регулирования экономического и социального состояния сельского хозяйства США. Только за 80-е годы совокупные бюджетные расходы на аграрную политику удвоились, а за последние 25 лет –увеличились более чем в 8 раз. Причем темпы их роста за этот период опережали темпы инфляции, особенно быстро повышались расходы по федеральной программе стабилизации доходов фермеров. В последние годы бюджетные расходы составляют до четверти стоимости валовой продукции сельского хозяйства, куда они включаются по методике расчета министерства сельского хозяйства США.

К 1980-м годам в США около 30% фермерского дохода составляли различные правительственные субсидии и дотации. Государство также стимулировало спрос на продовольствие посредством предоставления много миллиардной помощи малоимущим в виде бесплатных «продовольственных талонов», дающие право на приобретение различных продуктов питания на определенную сумму.

В результате активного государственного вмешательства рыночная система в аграрном секторе экономики США утратила свою былую (например, в период кризисов 1920-х и 1930-х годов) стихийность и непредсказуемость, имевших отрицательные последствия и для сельскохозяйственных производителей, и для потребителей продовольствия. В итоге продовольственный вопрос в США потерял значение «социального дестабилизатора», которое он приобрел в годы Великой депрессии.

В 1990 г. в Конгрессе США происходило многомесячное обсуждение очередного пятилетнего сельскохозяйственного закона, в ходе которого, в частности, отмечалось, что выделяемые на поддержку фермеров многомиллиардные средства обеспечивают «продовольственную безопасность и стабильные цены на

продовольствие в США». За такое положение, по словам сенатора Конрада, каждый американец в среднем платит по 14 центов в день, которые идут через бюджет на финансирование фермерства. И хотя дотации фермерам уменьшились с 25,8 млрд. долл. в 1986 г. до 7,8 млрд. в 1990 г., бюджет самого крупного в стране гражданского ведомства - министерства сельского хозяйства - продолжал расти. В 1991 г. он составил 55 млрд. долл. (44 млрд. долл. в 1988 г.) [6].

В странах ЕС функционирует несколько иной ценовой механизм: на сравнительно высоком уровне установлены целевые или ориентирные цены, гарантирующие средним и крупным по размерам производства фермерским хозяйствам определенный уровень дохода. Функцию минимальных цен выполняют цены вмешательства. По этим заранее фиксированным ценам сельскохозяйственную продукцию у фермеров закупают государственные закупочные организации, что является действенным средством против снижения рыночных цен ниже установленного минимума. Во всех странах Западной Европы действует механизм гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Так, в Финляндии действуют три вида цен: целевые, дотационные и дополнительные. Ежегодно Министерство сельского и лесного хозяйства определяет целевые цены и утверждает их по согласованию с Центральной организацией сельскохозяйственных товаропроизводителей. В течение года эти цены можно корректировать с учетом темпов инфляции. Базисом целевых цен является ценовая модель, разработанная по калькуляции себестоимости производства важнейших сельскохозяйственных продуктов в хозяйствах южных районов страны, т.е. с лучшими условиями производства. Для районов с худшими условиями предусмотрены дотации. Дотационные цены устанавливаются по той же процедуре, что и гарантированные, но на сельскохозяйственную продукцию, идущую на экспорт. При этом, если фермеры производят экспортируемую продукцию с издержками выше дотационных цен, то убытки им не возмещают. Более того, если они превысили квоты производства продукции на экспорт, то излишки не подлежат оплате по дотационным ценам. На сельскохозяйственную продукцию, произведенную сверх установленных государственных квот, предусмотрены дополнительные цены, которые варьируют в зависимости от сложившейся ситуации на внутреннем рынке в отдельно взятом районе страны (они, как правило, ниже целевых цен).

К особенностям ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в развитых странах относится дифференциация целевых (гарантированных) цен по месяцам хозяйственного года в пределах до 10% их среднегодового уровня. Это предусмотрено с целью компенсации затрат фермерам за хранение нереализованной продукции непосредственно в своих хозяйствах или на оплату тарифов коммерческих государственных складов. В последнем случае производится частичная компенсация убытков от потерь сельскохозяйственной продукции при хранении.

Один из важнейших показателей государственного регулирования сельского хозяйства в развитых странах – уровень бюджетной поддержки фермерских цен на произведенную продукцию. Этот показатель отражает отношение всех ценовых и внеценовых бюджетных дотаций на производство и реализацию (в том числе на экспорт) определенной сельскохозяйственной продукции к ее фермерской цене. Начиная с 80-х гг., уровень бюджетной поддержки фермер-

ских цен повысился с 14,7 до 35,8%, в том числе на растениеводческую продукцию – с 8,5 до 47, животноводческую – с 20 до 28,5%.

По мнению С. Горлова [7], в странах ЕС инструментарий государственного регулирования формирует стимулирующую среду, в первую очередь, для высокодоходных ферм и агрохолдингов. Следует отметить, что государственное регулирование в системе АПК ЕС сопровождается интенсификацией процесса производства, переработки и сбыта продовольственных товаров. За счет проведения мониторинга торговых операций на рынке и стимулирования продажи готовой продукции государство обеспечивает повышение финансовой устойчивости ферм.

Структура государственных расходов на поддержку сельского хозяйства в ЕС выглядит следующим образом: поддержка цен – 50%, выплаты на единицу площади и голову скота – 25%, компенсация издержек – 9%, поддержание уровня производства – 4%, сохранение исторических ландшафтов – 6%, прочие – 6%. В среднем в Европе расходы на господдержку составляют 40 % себестоимости сельскохозяйственной продукции, а в расчете на 1 га пашни – в 60 раз больше, чем в России [8].

По данным официального сайта [9] для фермеров стран-участников Европейского союза в 2003 году введена новая система прямых платежей, в рамках которой помощь государства больше не связана с производством. Основной целью разового платежа является поддержка доходов фермеров в обмен на их соблюдение стандартов защиты окружающей среды, животных, безопасности пищевых продуктов и сохранение земли в хорошем состоянии. Конкретные схемы поддержки были введены для ряда продуктов, таких как твердые сорта пшеницы, рис, орехи, картофель, молоко и молочные продукты, хлопок, табак, оливковые рощи и зернобобовые культуры. Таким образом ЕС регулирует рынки сбыта сельскохозяйственной продукции, ориентируя фермеров на производство экологичной продукции.

На 2007-2013 годы запланировано инвестиций государств-членов ЕС более € 96 млрд. с целью повышения конкурентоспособности продукции, защиты окружающей среды и сельской местности, улучшения качества жизни и диверсификации сельской экономики [10].

Расходы на сельское хозяйство финансируются за счет двух фондов, которые являются частью общего бюджета ЕС: Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства и Европейский сельскохозяйственный фонд развития сельских районов (EAFRD). Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства (1962 г.) — источник финансирования единой аграрной политики ЕС. В соответствии с целевым назначением средства фонда делятся на две части:

1) фонд гарантирования (более 90% всех средств), за счет которого скупаются излишки продукции по гарантированным ценам и субсидируются экспортеры;

2) фонд ориентации, целью которого является финансирование программ модернизации европейского сельского хозяйства.

Выводы.

Общей основой ценообразования в АПК зарубежных стран является приведение в соответствие закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию

общественно необходимым затратам на ее производство и реализацию. Система ценообразования предусматривает оперативное слежение за динамикой цен на средства производства, издержек и доходов в сельском хозяйстве, цен на конечную продукцию и услуги АПК. Итак, зарубежный опыт работы аграрного сектора свидетельствует о постоянной заботе государственной власти о создании экономических и материально - технических условий по производству требуемого для населения страны объема сельскохозяйственной продукции.

Библиографический список

1. Нешадин А. Опыт государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства за рубежом <http://agroobzor.ru/econ/a-125.html>.
2. Магомедов А.И., Оверчук Л., Оверчук А. Государственное субсидирование как фактор повышения конкурентоспособности сельского хозяйства США / АПК: экономика, управление. 2007. №8. С. 61-65.
3. Садков В., Попова О. Методические основы целеориентированной поддержки сельхозтоваропроизводителей / АПК: экономика, управление. 2007. № 8. –С. 12-16.
4. Попова О.В. Государственное регулирование агропромышленного производства в зарубежных странах и аграрная политика России: монография. Орел: ОрелГАУ, 2004. 213 с.
5. Захарова Е. Опыт государственной поддержки АПК за рубежом / Международный сельскохозяйственный журнал. 2009. №1. С.15-16.
6. Бачикина Е.И. Формы управления сельского хозяйства и продовольствия за рубежом // <http://www.petaref.com/?page=viewref&id=5936>.
7. Горлов С. Особенности государственного регулирования в системе АПК Европейского Союза / Международный сельскохозяйственный журнал. 2009. №2. С. 13-15.
8. Бобылева А. Зарубежный опыт государственного регулирования аграрного сектора экономики и возможности его применения в Российской практике / Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. №3. С.7.
9. http://ec.europa.eu/agriculture/grants/index_en.htm.
10. http://ec.europa.eu/agriculture/fin/index_en.htm.

© Сираева Р. Р., Волков С. В., 2012

УДК 330.111.4

Салихова З. М.

ГАНУ «Институт региональных исследований
Республики Башкортостан», г. Сибай

ОЦЕНКА СООТВЕТСТВИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА ЭКОНОМИКИ РОССИИ ЭФФЕКТИВНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЗНАНИЙ

Тенденция увеличения роли знаний, информации и техники наблюдается в настоящее время во всем мире. Некоторые эксперты предлагают один из вариантов развития глобальной экономики, которая будет базироваться на знаниях.

Фундаментальная характеристика прогнозируемого периода – ускорение темпов мирового экономического роста, которое достигается 4,2-4,3 % ежегодно (в предшествующие пятнадцать лет они составили 3,4%). В грядущие пятнадцать лет страны ЕС будут усиливать свои действия по развитию экономики, основанной на знаниях.

В странах с экономикой, основанной на знаниях, ценность корпораций, организаций и отдельных личностей напрямую связана со знаниями, интеллектуальным капиталом как ведущим фактором экономического роста и национальной конкурентоспособности. Именно интеллектуальным капиталом определяется эффективность и конкурентоспособность субъектов на различных уровнях. Знание становится одной из ключевых человеческих потребностей, основным ресурсом экономики, трансформируется в интеллектуальный капитал и становится предметом труда в современной корпорации.

В России же проблема активизации инновационной деятельности и развития экономики, основанной на знаниях приобретает общегосударственное значение. Объем продукции, в производстве которой использованы современные технологии, за последние годы достигает лишь 2,5-3% от общего объема промышленной продукции, доля принципиально новых разработок в затратах на технологичные инновации составляет около 18%, тогда как в странах ОЭСР – 33%. Износ производственных фондов, в виду сокращения инвестиций в их обновление превышает 50%, что требует пересмотра не только инвестирования, но и степени вложения в обновление производственного потенциала интеллектуального фактора.

Однако оценка восприимчивости отечественной экономики к развитию знаний проблематична. Во-первых, нет общепринятого четкого определения понятия «знание» применительно именно к нашей экономике, во-вторых, отсутствует система оценки, позволяющая определить каков уровень применения и развивая знаний. В-третьих, не существует определенной стратегии развития новой экономики.

Экономика, основанная на знаниях – это экономика, в которой знания признаются как фактор производства и эффективно используют ее. В структуре экономики условно можно выделить знаниеемкие сферы, то есть сферы, где создают, распространяют, продают и используют знания и сферы, использующие продукты первой групп сфер. Так, сельское хозяйство, транспорт, лесное хозяйство являются сферами использования и покупки знаний, а образование, наука, нанотехнологии являются сферами создания и распространения знаний. При этом необходимо иметь в виду что сферы первой группы также создают и распространяют знания, однако с того момента когда знание создано и начало свое распространение оно относится к обучению, то есть к сфере образования, науки или инновационной деятельности. Между этими группами сфер происходит поток знаний (рис.1).

По нашему мнению, экономика основана на знаниях, если первая группа сфер развита до определенных критериев и результаты деятельности данных сфер используются как в них самих, так и в группе сфер 2. Следовательно, чем больше достижений и результатов впервой группе, тем шире развита экономика, основанная на знаниях.

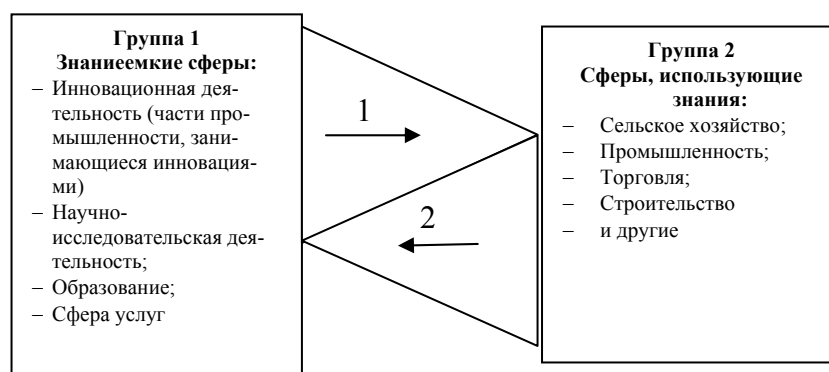


Рисунок 1

Обмен знаниями в экономике: Стрелка 1 – осуществляется поток знаний в сферы, использующие их, к ним относятся: результаты НИР и НИРС, обработанная первичная информация, полученная из группы 2, новые оборудования, товары и услуги, знания и навыки по выполнению определенной работы, действий; Стрелка 2 – первичная информация из конкретной сферы; первичные навыки и умения, не получившие признания и подтверждения на верность

Эффективность экономики в целом по предложению Всемирного банка оценивается по следующим показателям:

- внутренний валовой продукт, прирост в %. Ежегодный рост ВВП это хороший индикатор полного экономического развития страны. Рассматривая прирост ВВП России за 2006-2010 гг. можно отметить, что лишь в 2009г. наблюдалось снижение ВВП, на что вероятно сказался мировой финансовый кризис, в 2010г. рост ВВП составил 4,0% годовых (табл.1.).

Таблица 1 Рост ВВП (% годовых) Российской Федерации за 2006-2010гг.

Года	2006	2007	2008	2009	2010
Рост ВВП (% годовых)	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,0

Источник: Показатели мирового развития и развития глобальных финансов. <http://databank.worldbank.org/Data/Views/Reports/TableView.aspx?IsShared=true&IsPopular=country>.

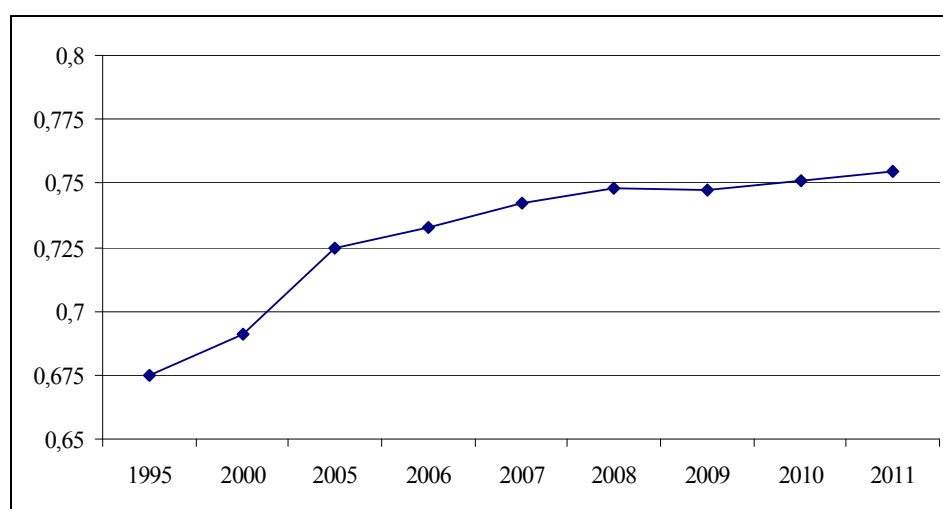


Рисунок 2

Динамика развития ИРЧП в России

Источник: составлено автором на основе данных из Доклада по человеческому развитию. Всемирного банка. <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/RUS.html>.

- индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – сложная мера трех компонентов: долговечность (измеренный продолжительностью жизни); знание (уровень грамотности взрослого населения и средние годы обучения); и уровень жизни (реальный ВВП на душу в паритете покупательной силы валют). С 1995г. наблюдается небольшая тенденция роста ИРЧП в России, к 2011 году составило 0,755 (рис. 2.).

В целом по ИРЧП Россия относится к группе стран с высоким уровнем развития с 1995 г. (на ранний период отсутствуют данные). К данной группе могут относиться страны которые имеют показатель в пределах 0,734-0,741 (на 2009-2011 гг.). Однако отстает от США, Японии и Канады – страны из категории очень высокое человеческое развитие (ИЧРП = 0,885-0,910).

Для оценки уровня развития экономики, основанной на знаниях используется методология КАМ (Knowledge Assessment Methodology). Данная методология оценивает экономику в четырех взаимосвязанных групп показателей: экономический и институциональный режим, инновации, образование и ИКТ. В свою очередь данные показатели состоят из совокупности других переменных. Так, экономический и институциональный режим определяется экономической свободой страны; качеством экономического регулирования и верховенством закона.

Экономическая свобода России оценивается как ниже среднемирового примерно на 10% (рис. 3.), по сравнению с Сингапуром на 35-40%, по сравнению с Японией на 20-25%, причем данная тенденция не менялась более 15 лет. Широкое государственное вмешательство в экономику препятствует динамизму частного сектора. Наличие нетарифных барьеров значительно увеличили расходы на торговлю. Поступлению прямых иностранных инвестиций являются бюрократическая непоследовательность и нормативная неопределенность. Увеличиваются и государственные расходы, присутствуют мало прозрачности и публичной отчетности по расходам. Бюджет становится все более зависимым от цен на нефть.

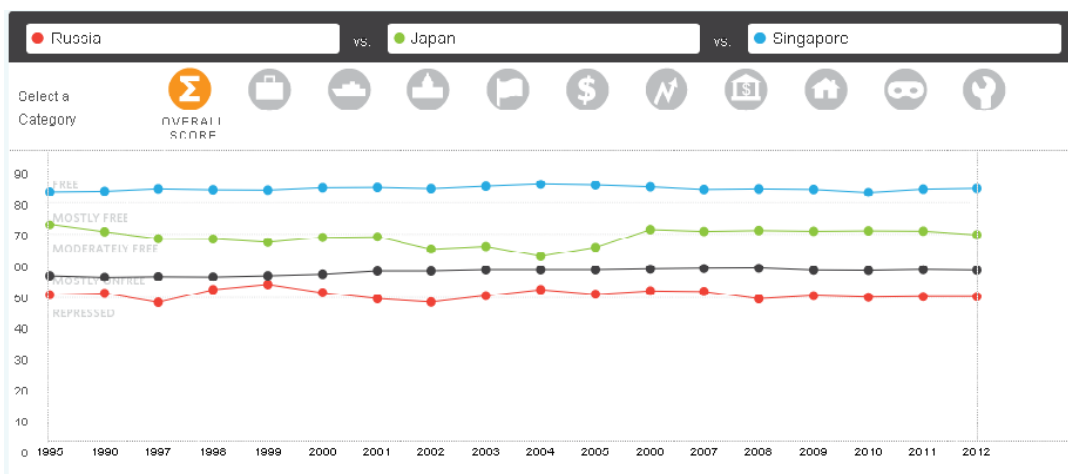


Рисунок 3
Изменение степени экономической свободы стран за 1990-2012 гг.
Источник: <http://www.heritage.org/index/visualize>

Качество (эффективность) экономического регулирования измеряет недружелюбную рыночную политику, в том числе регулирование цен или несоответствующий банковский надзор, степень восприятия трудностей, наложенных

чрезмерным регулированием в областях, таких как внешняя торговля и коммерческое развитие. Свобода бизнеса оценивается в 65,1%, свобода труда – 63,5%; валютная свобода 66,3%. По сравнению с прошлым годом в 2011 году в этих сферах наблюдается небольшое изменение в лучшую сторону. Бизнес-среда улучшилась незначительно, и правила остаются обременительными. Бюрократические препятствия и непоследовательное соблюдение правил дает значительную неопределенность в предпринимательских решениях. Устаревший Трудовой кодекс продолжает ограничивать занятость и рост производительности труда. Государство влияет на цены через обширные субсидии и функционирование многочисленных государственных предприятий.

Верховенство закона - индикатор измеряет степень уверенности населения в законодательстве страны. Он включает уровень преступлений, эффективность и предсказуемость судебной власти, и законной силы контрактов. Свобода от коррупции в России в 2011 году Всемирным банком оценена в 21,0% и данный показатель продолжает снижаться. Право собственности оценено на 25,0% - остается неизменным несколько лет.

Таким образом, имеющийся экономический и институциональный режимы в нашей стране не полностью, а в некоторых сферах абсолютно не соответствует новой для нашего времени тенденции в экономике – когда знания становятся один из основополагающих факторов успешного развития. Причинами могут явиться: устоявшиеся трудноизменяемые положения на уровне государства, отсутствие стратегии формирования и развития институциональной среды и другие.

Библиографический список

1. Показатели мирового развития и развития глобальных финансов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://databank.worldbank.org/Data/Views/Reports/ Table View. aspx? IsShared =true&Is Popular=country>.
2. Доклад по человеческому развитию. Всемирного банка. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/RUS.html>.
3. 2012 Index of economic freedom. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.heritage.org/index/visualize>.

© Салихова З. М., 2012

УДК 330

Ситнова И. А., Рахматуллин И. М.
ГАНУ «Институт региональных исследований
Республики Башкортостан», г. Сибай

АГРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЫ⁸

Интегрировать преимущества малых и больших групп специальных интересов (широких и узких коалиций) и минимизировать их недостатки представляется возможным с помощью создания сельскохозяйственных образований

⁸Работа выполнена в рамках гранта Российского гуманитарного научного фонда № 11-12-02019а/У.

кластерного типа, в которых, с одной стороны, сочетаются и реализуются интересы широких и узких коалиций, а с другой – создается среда, способствующая повышению общественного благосостояния и перераспределению общественного блага в пользу каждого отдельного индивида, поскольку именно степень реализации индивидуальных интересов определяется уровень благосостояния общества в целом.

Кластерная модель во всем мире признана одной из перспективных форм организации взаимодействия субъектов экономики, в том числе и сельской. В России элементы данной модели представлены незначительно, несмотря на то, что в «Стратегии социально-экономического развития АПК на период до 2020 года» предусмотрено создание кластеров как «новой структуры более высокого уровня» (Стратегия ..., 2011).

В качестве успешного примера реализации Стратегии может быть приведен проект «Промышленно-аграрные региональные кластеры (ПАРК)» (Проект ...), осуществление которого предусматривает создание агропромышленных биокластеров на территории Омской, Ростовской, Воронежской областей и Ставропольского края. Кроме того, в рамках реализации Стратегии запланировано создание подобного рода структур еще в 30 субъектах Российской Федерации. Однако непроработанными остается большинство организационно-технических и финансово-экономических механизмов формирования агропромышленных кластеров, выбор регионов размещения и отраслей специализации осуществляется по упрощенным признакам, отсутствует нормативно-правовая база функционирования кластеров, не разработана система целевых индикаторов оценки эффективности деятельности предприятий – участников кластерных образований, что в совокупности обуславливает актуальность и необходимость формирования системы институтов поддержки данного направления повышения эффективности развития сельской экономики.

В мировой практике под кластером понимают преимущественно неформальное объединение экономически тесно связанных и географически близко расположенных крупных, средних и малых фирм смежного профиля, предприятий-поставщиков ресурсов, технологий, работ и услуг, инфраструктурных и рыночных институтов, а также конечных потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости (1), сосредоточенных на ограниченной территории (2) и осуществляющих совместную деятельность в процессе производства и поставки определенного типа продуктов и услуг (3) на основе тесной кооперации и субконтрактации (4) при активном деловом и информационном взаимодействии (5), что способствует росту конкурентоспособности, повышению экономической эффективности деятельности, укреплению рыночных позиций и, в конечном итоге, долгосрочному устойчивому социально-экономическому развитию как каждого отдельного участника кластера, так и всего кластерного образования в целом.

Необходимость использования кластерного подхода при формировании агропромышленной сферы обусловлена следующими экономическими условиями и предпосылками: 1) пространственная удаленность и географическая рассредоточенность сельских населенных пунктов и расположенных в них

сельскохозяйственных предприятий определяют необходимость выбора кластерной формы организации взаимодействия, поскольку данный подход в наибольшей степени соответствует интересам всех участников процесса переработки и (особенно) производства сельскохозяйственной продукции в силу включенности последних в общекластерные производственно-обменные операции; 2) кластерные образования имеют повышенный экономический потенциал. Это объясняется: а) сетевой формой взаимодействия и передачей по технологическим цепочкам товаров с высокой потребительской стоимостью, что способствует повышению качества поставляемых полуфабрикатов и соответствующему росту конкурентоспособности продукции; б) необходимостью осуществления совместной экспансии на внутренних и внешних рынках; в) более тесным взаимодействием в результате совпадения интересов и во имя реализации одной и той же коммерческой идеи, обеспечивающей преимущественное положение фирм-участников кластера; 3) кластерная форма организации взаимодействия способствует целенаправленному внедрению инноваций на всех этапах агропроизводственного процесса, начиная от подготовительных работ «на земле», заканчивая реализацией готовой продукции; 4) кластерный подход (в первую очередь региональные кластеры) дают мощный толчок развитию малого агропромышленного бизнеса, поскольку ведущие компании кластера, как правило, концентрируют свою деятельность на главных направлениях и делегируют производство промежуточных продуктов и оказание услуг малым предприятиям, что создает благоприятные условия для развития малого бизнеса, способствует увеличению доходности бюджетов сельских регионов, решает проблемы занятости сельского населения; 5) фирмы – участники кластера получают возможность доступа к институциональной инфраструктуре обеспечения, максимально приближенной к конечным производителям и реализаторам сельскохозяйственной продукции, что особенно актуально для малых фирм, доступ которых к различным институциональным посредникам, как правило, затруднен; 6) в силу сохранения имеющихся партнерских связей и налаженных контактов с предприятиями своей и смежных отраслей, а также более полного использования имеющегося инфраструктурного и кадрового потенциала территорий, встраивание кластеров в эволюционно-поступательный процесс развития сельской экономики происходит органично и «безболезненно».

Агропромышленная кластеризация, по сравнению с другими формами взаимодействия субъектов сельской экономики, обладает рядом преимуществ (табл. 1).

С целью разработки методологических подходов по созданию агропромышленных кластеров и оценке организационно-структурной и социально-экономической эффективности их деятельности было проведено исследование АПК Республики Башкортостан в территориальном и отраслевом разрезе, включающее классификацию сельских районов республики (1), их последующее ранжирование по различным показателям (площадь и виды сельскохозяйственных угодий, заселенность территорий, наличие крупных и средних сельскохозяйственных предприятий и эффективность их деятельности, производительность различных видов сельскохозяйственной продукции и плотность ее

реализации, удаленность от регионального центра и крупных городов, наличие инфраструктуры, удельный вес малых агро-предприятий и т.д.) на современном этапе функционирования субъектов сельской экономики и в перспективе (2), а также прогнозную оценку деятельности различных агропромышленных кластеров на территории республики (3).

Таблица 1 Преимущества кластеризации для различных уровней управления сельской экономикой

Уровень управления	Преимущества
Государственный	1) позволяет более комплексно подходить к формированию государственной аграрной политики, учитывая при этом как необходимость реализации потенциала развития сельских территорий, так и интересы хозяйствующих на них субъектов, что влечет за собой рост объемов прямых инвестиций и инновационных разработок, привносящих помимо финансовых средств новые технологии, интеллектуальные ресурсы, управленческие навыки, современные маркетинговые инструменты и всемирно известные торговые марки.
Региональный (территориальный)	1) содействует выявлению сильных и слабых сторон регионального (территориального) социально-экономического развития; 2) помогает установить партнерский диалог власти с бизнесом; 3) усиливает диверсификацию региональной и межрегиональной экономики; 4) влечет за собой появление новых рабочих мест, что в совокупности увеличивает поступления в бюджет, снижает социальную напряженность, создает условия для устойчивого сельского развития.
Отраслевой	1) способствует преодолению узкоотраслевого подхода к развитию сельской экономики, по сути деформирующего конкуренцию за счет лоббирования интересов отдельных отраслей или компаний; 2) позволяет налаживать новые (восстановить утраченные) партнерские связи и отношения между предприятиями смежных отраслей; 3) обеспечивает предприятия одной отрасли одинаковыми (однотипными) новыми технологиями, способствующими ускорению процессов передачи промежуточных продуктов и услуг, что в конечном итоге значительно повышает эффективность производственных процессов, как на уровне одного предприятия, так и на уровне отрасли в целом.
Корпоративный (предпринимательский)	1) упрощает доступ сельскохозяйственным производителям к исследованиям и рекомендациям научных центров; 2) предоставляет возможность более полно использовать кадровый потенциал и инфраструктуру территорий; 3) ускоряет процедуры осуществления товарно-обменных, снабженческо-сбытовых, финансово-кредитных, консультационно-информационных операций за счет формирования единого документально-информационного потока и единого модального центра управления всей совокупностью информационно-логистических операций, что повышает экономическую эффективность сельскохозяйственной деятельности и делает продукцию аграрного сектора экономики конкурентоспособной на региональном, национальном и мировом продовольственных рынках.

Разработанный алгоритм создания агропромышленного кластера предполагает следующую последовательность действий: 1) на начальном этапе агропромышленной кластеризации определяется ресурсный сектор, выбор которого может быть осуществлен исходя из уровня развития аграрного производства и его инфраструктурного обеспечения; 2) на этапе выбора ключевого сектора

кластеризации проводится оценка секторов отрасли на основе оптимального сочетания уровня кластеризуемости контрагентов (внутренние возможности участников кластерного взаимодействия и их конкурентоспособность) и характера бизнес-климата кластеризируемых территорий (внешние факторы и условия реализации агропромышленной кластеризации в регионе); 3) на аналитическом этапе обосновывается агропромышленная специализация кластера на основе расчета индексов конкурентоспособности отрасли сельской экономики, ее комплексов или подкомплексов как на внутреннем, так и на внешнем для региона рынках; 4) на заключительном этапе происходит формирование модели будущего агропромышленного кластера, ориентированной, в том числе, на оптимизацию форм взаимодействия различных субъектов сельской экономики с максимально возможным учетом интересов всех участников данного процесса.

Процессы агропромышленной кластеризации способствуют развитию стратегически перспективных видов сельскохозяйственной деятельности и призваны стать основой будущей жизнеспособности предприятий агропромышленной сферы, субъектов малого и среднего аграрного бизнеса, сельских поселений и малых городов, включенных в орбиту сельскохозяйственной деятельности. Такая интеграция интересов субъектов сельской экономики создает предпосылки для эффективной концентрации ресурсов, производства принципиально новой продукции, ориентации производства на перспективный платежеспособный спрос, создания долгосрочных стабильных отношений и гармонизации интересов всех участников интеграционного процесса.

Библиографический список

1. Проект Стратегии социально-экономического развития АПК Российской Федерации на период до 2020 г.(научные основы) . Россельхозакадемия. 2011.

2. Проект «Промышленно-аграрные региональные кластеры (ПАРК)» [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.center-inno.ru/ru/park/indcluster>.

© Ситнова И. А., Рахматуллин И. М., 2012

УДК 330

Ситнова И. А., Салихова З. М.
ГАНУ «Институт региональных исследований
Республики Башкортостан», г. Сибай

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ УСТОЙЧИВОГО СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ⁹

Концептуализация имеющихся в области социально-экономического развития села теоретико-методологических разработок и рассмотрение их в контексте необходимости формирования целостной системы отношений, обеспечивающих решение социально-экономических задач в агрохозяйственной сфе-

⁹ Работа выполнена в рамках гранта Российского фонда фундаментальных исследований № 40/63 П.

ре, сохранение природно-ресурсного потенциала и благоприятной окружающей среды в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений, позволили определить устойчивое развитие сельской экономики как поступательный системно-сбалансированный процесс изменения параметров и структуры институциональной среды функционирующих в сельской местности сфер и отраслей, не разрушающий в своем развитии природную первооснову, обеспечивающий ее непрерывное возобновление и внутреннюю интеграцию в направлении роста уровня и качества жизни сельского населения.

К важнейшим составляющим устойчивого сельского развития относятся: обеспечение экономического роста в сельском хозяйстве путем реформирования сельской экономической политики; повышение конкурентоспособности агропромышленного комплекса; совершенствование системы ресурсного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей; рост уровня и качества жизни сельских жителей; усиление «сельской направленности» национальных программ образования, здравоохранения и прочих социальных услуг; развитие несельскохозяйственного сектора в сельской местности; повышение жизнеспособности объектов социальной сферы; поддержка инициатив местного населения и сельских муниципалитетов; сохранение биоразнообразия окружающей среды и формирование экологически устойчивых агросистем; сбережение традиций и культурного наследия народов.

Реализация этих направлений предполагает формирование целостной системы институтов и соответствующей институциональной среды устойчивого сельского развития, характеризующейся сложностью и многослойностью внутренней структуры, повышенной неопределенностью внешнего окружения, приоритетностью социальных факторов и условий осуществления жизнедеятельности на селе, поскольку 1) сельская экономика в значительно большей степени, чем промышленность и другие отрасли народного хозяйства, погружена в сложную систему неформальных связей и отношений, что определяет социальную разнонаправленность и институциональную насыщенность деятельности любого хозяйствующего на селе субъекта; 2) сельский житель в своих действиях чаще руководствуется не личной выгодой и не экономической целесообразностью, а традициями, сложившимися в том локальном сообществе, к которому он принадлежит. Тем самым модели «экономического человека» неоклассической теории противопоставляется модель «человека институционального» (Иншаков, 2005), действия которого во многом предопределены существующими социальными правилами и нормами – институтами.

Такая постановка вопроса при выборе методологического инструментария исследования устойчивого развития сельской экономики обосновывает необходимость и перспективность использования институционально-эволюционного подхода, базирующегося на следующих предпосылках и допущениях: 1) свойства социально-экономической системы задаются не столько свойствами составляющих ее субъектов, сколько связями между ними, при этом свойства субъектов и системы взаимозависимы и взаимообусловлены; 2) социально-экономический институт как основной элемент анализа представляет собой совокупность норм и правил, определяющих общие принципы взаимодействия

экономических субъектов; 3) экономическое поведение индивида можно определить, как ограниченно рациональное и негибкое во времени в силу, в том числе, неполноты или несимметричности информации об изменении параметров внешней среды; 4) действия индивида осуществляются на основании «рутин» – самоподдерживающихся социокультурных норм (привычек, стереотипов) и общепринятой практики поведения; 5) несклонность индивида к изменению своего повседневного «рутинного» поведения обуславливает устойчивость социоэкономических институтов во времени и эволюционный характер институциональных изменений; 6) институциональные изменения происходят под воздействием совокупности факторов, главным образом эндогенных, 7) малые приращения и изменения в одних нормах вызывают изменения в других вследствие их тесной взаимосвязанности («кумулятивная причинность») и обеспечивают поступательность развития социально-экономических систем; 8) изменения в технологиях приводят к изменению относительной ценности ресурсов и взаимного положения индивидов внутри систем, что обуславливает необходимость их технологического развития; 9) государственное участие в хозяйственных процессах оказывает позитивное влияние на экономику, поскольку социально-экономические изменения не имеют внутренней тенденции к постоянному обеспечению оптимальности результатов деятельности. (Барлыбаев, 2005)

Таким образом, институционально-эволюционный подход, основанный на признании институтов важнейшими детерминантами поступательного социально-экономического развития и рассмотрении хозяйственной деятельности любого экономического субъекта в тесной взаимосвязи с социальной составляющей среды его функционирования, наилучшим образом увязывает многослойную и многоуровневую институциональную среду сельской экономики, эволюционно-поступательное развитие сельской местности, нарастающее влияние современных инновационных тенденций и научно-технических достижений на ресурсное обеспечение сельского хозяйства и АПК, культурно-нравственные и мотивационные установки сельскохозяйственной деятельности жителей села как основных участников процесса устойчивого сельского развития.

Теоретические концепции, разработанные на основе применения методологии институционально-эволюционного анализа проблем и перспектив устойчивого сельского развития, во-первых, адекватно отражают особенности трансформационных процессов, происходящих в агрохозяйственной сфере современной России, во-вторых, способствуют формированию системы знаний и представлений о наиболее существенных закономерностях осуществления хозяйственной деятельности субъектами сельской экономики (развивая тем самым институционально-эволюционную теорию устойчивого развития), в-третьих, позволяют более глубоко диагностировать проблемы развития современного сельского сообщества, прогнозировать возможные варианты эволюции сельских социально-экономических систем, вырабатывать действенные рекомендации по повышению эффективности реализуемых сегодня и разрабатываемых на перспективу концепций, программ и стратегий устойчивого сельского развития.

Библиографический список

1. Homo institutio – Человек институциональный. Под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.

2. Барлыбаев А.А. Институциональная эволюция агрохозяйственной системы современной России и индивидуально-семейные хозяйства. Уфа: РИО БашГУ, 2005.

© Ситнова И. А., Салихова З. М., 2012

УДК 657.6

Сагидулина Ф. Ш., Хачина Е. И., Фатхуллина Н. Х.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

АУДИТ КРИЗИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Любая организация проходит несколько стадий жизненного цикла: возникновение, становление, подъем, спад. И на каждой стадии возможны кризисные ситуации. При установлении характера кризисной ситуации наиболее обоснованной является комплексная ее оценка на основе совокупности абсолютных и относительных показателей, характеризующих различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия и тенденции их изменения в изучаемом периоде. Определение жизнеспособности организации, выявление резервов лучшего использования его финансовых ресурсов, разработка мероприятий по улучшению финансового положения организации - основная цель проведения аудиторских проверок организации.

Целью проведения аудита организации - банкрота является определение соответствия законодательству совершаемых операций в ходе проведения процедур банкротства, выявление причин и факторов экономической нестабильности, а также разработка программы стабилизации финансового положения предприятия.

В процессе проведения аудита процедур банкротства аудитор должен выразить мнение о достоверности предоставляемой информации соответствующей отчетности, соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации, соответствии ведения процедур банкротства Закону «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127 - ФЗ.

Допущение непрерывности деятельности является основным принципом подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности. В соответствии с принципом допущения непрерывности деятельности обычно предполагается, что аудируемое лицо будет продолжать осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность в течение 12 месяцев года, следующего за отчетным, и не имеет намерения или потребности в ликвидации, прекращении финансово-хозяйственной деятельности или обращении за защитой от кредиторов. Активы и обязательства учитываются на том основании, что аудируемое лицо сможет выполнить свои обязательства и реализовать свои активы в ходе своей деятельности.

В соответствии с пунктом 6 стандарта аудиторской деятельности № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица» (постановление Правительства РФ от 4 июля 2003 г. № 405) возможно проведение аудиторской проверки на стадиях процедур банкротства с целью получения доказательств о непрерывности деятельности.

Признаками сомнения выполнения данного допущения являются:

- финансовые признаки: отрицательная величина чистых активов или невыполнение установленных требований в отношении чистых активов; привлеченные заемные средства, срок возврата которых приближается, при реальном отсутствии перспективы возврата или продлении срока займа либо необоснованное использование краткосрочных займов для финансирования долгосрочных активов; изменение схемы оплаты товара (выполненных работ, оказанных услуг) поставщикам на условиях коммерческого кредита или рассрочки платежа по сравнению с расчетами по мере поставки товара (выполнения работ, оказания услуг); неспособность погашать кредиторскую задолженность в надлежащие сроки; неспособность обеспечить финансирование развития деятельности или осуществления других важных инвестиций; значительные убытки от основной деятельности; трудности с соблюдением условий договора о займе;

- производственные признаки: увольнение основного управленческого персонала без должной его замены; потеря рынка сбыта, лицензии или основного поставщика; проблемы с трудовыми ресурсами или дефицит значимых средств производства; существенная зависимость от успешного выполнения конкретного проекта;

- прочие признаки: несоблюдение требований в отношении формирования уставного капитала аудируемого лица, установленных законодательством Российской Федерации; судебные иски против аудируемого лица, которые находятся в процессе рассмотрения и могут в случае успеха истца завершиться решением суда, не выполнимым для данного лица.

Аудита кризисного предприятия должен оказать содействие администрации по выходу предприятия из кризиса. Выделяются следующие конкретные цели аудита причин и факторов экономической несостоятельности:

- анализ причин и факторов экономической несостоятельности, финансовой нестабильности или неплатежеспособности организации;

- формирование мнения о степени развития кризисной ситуации на организации на момент завершения диагностики и на перспективу;

- обоснование антикризисной стратегии управления организации;

- разработка совокупности организационно-технических мероприятий по выходу организации из кризиса;

- организация системы текущего контроля реализации антикризисных мероприятий;

- оценка эффективности выполнения антикризисной программы.

Основные этапы проведения аудита кризисного организации:

1) подготовка к проведению аудита;

2) планирование аудита;

3) диагностика состояния объекта исследования;

- 4) разработка антикризисной программы;
- 5) контроль выполнения антикризисных мероприятий и оценка эффективности реализации антикризисной программы;
- 6) обобщение данных проведенного аудита и составление аудиторского заключения (отчета).

На первом этапе проводится сбор необходимой информации, для того чтобы иметь представление о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, особенностях ведения бизнеса на отраслевом и региональном уровне, характере и суммах обязательств.

При планировании аудита рассчитывают уровень существенности и аудиторский риск. Под уровнем существенности аудита кризисного предприятия следует рассматривать предельное отклонение фактических показателей финансового состояния организации от запланированных в антикризисной программе при условии полного и своевременного выполнения администрацией и сотрудниками предприятия рекомендаций аудиторов. Аудиторский риск при проведении аудита кризисной организации означает вероятность того, что в результате реализации предложенной аудиторами программы выхода организации из кризиса запланированные показатели не будут достигнуты.

На этапе диагностики кризисной ситуации путем реализации комплекса исследовательских процедур определяется реальное состояние организации, выявляются причины и факторы кризиса.

Методика диагностирования состояния объекта в рамках аудита кризисной организации включает следующие этапы:

- подготовка исходной информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации;
- выявление по данным бухгалтерской и статистической отчетности симптомов кризисных проявлений в функционировании организации;
- выполнение аналитических процедур аудита для оценки состояния объекта;
- обоснование системы показателей (критериев) оценки состояния объекта;
- количественная и качественная идентификация состояния объекта на основе выбранной системы показателей (критериев);
- документирование информации, полученной в процессе диагностики (по мере сбора и обобщения данных).

Информация для диагностики должна быть полностью сопоставима по годам изучаемого периода и реальна с точки зрения отражения действительных экономических процессов, происходящих в организации.

Для проведения диагностики кризисного состояния организации аудитором может быть составлен классификатор симптомов, причин, факторов кризисных явлений. Такой классификатор поможет аудитору установить наиболее вероятные факторы и причины ухудшения экономической ситуации в организации, по тем симптомам, которые будут обнаружены в процессе проведения диагностики и при подготовке антикризисных мероприятий.

При разработке антикризисной программы аудиторы выполняют обоснование антикризисной стратегии управления, подготовку инвестиционных про-

ектов, формулирование рекомендаций по оптимизации организационной структуры предприятия, внедрению системы бюджетирования и др.

На следующем этапе осуществляются аудиторские процедуры по контролю выполнения администрацией и сотрудниками организации антикризисных мероприятий и оценке эффективности реализации антикризисной программы.

Все этапы проведения аудита кризисного предприятия документируются. Это необходимо для качества и контроля проведения аудита, отражения полноты информации о проделанной работе, недопущения пропусков данных. При проведении аудита составляется промежуточная информация для руководителей организации, разрабатывается антикризисная программа по выходу предприятия из кризисной ситуации.

На заключительном этапе аудита кризисной организации производится обобщение данных рабочих документов, подготовленных на предыдущих этапах, и формирование аудиторского заключения (отчета). В аудиторском заключении отражаются следующие сведения: кому адресовано заключение; цели аудита; краткая характеристика ситуации, предшествовавшей аудиту; описание использованных в ходе аудита процедур и результаты их выполнения; краткое описание сформулированных в антикризисной программе основных направлений выхода предприятия из кризиса; характеристика основных результатов выполнения организационных, инвестиционных и экономических проектов; оценка эффективности реализации антикризисной программы; прогноз основных показателей деятельности предприятия и оценка возможности наступления новых кризисов.

Для того чтобы выявить глубину и причины несостоятельности организаций-банкротов, необходимо проанализировать финансовое положение организации.

Аудит финансового состояния предприятия предполагает комплексную оценку его деятельности на основе использования ряда показателей. Такая оценка включает выбор наиболее значимых для конкретной организации показателей, рассчитанных на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, анализ их динамики, изучение влияния каждого из них на величину комплексного показателя.

Аудит финансового состояния начинают с предварительной оценки достоверности данных бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для выполнения требований, предъявляемых к проведению первичного аудита начальных и сравнительных показателей бухгалтерской отчетности, рекомендуются следующие аудиторские процедуры:

- ознакомиться с финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта;
- провести анализ учетной политики экономического субъекта;
- ознакомиться с порядком составления бухгалтерской отчетности;
- убедиться в соответствии данных синтетического и аналитического учета;
- провести анализ системы внутреннего контроля;
- оценить работу отдела внутреннего аудита экономического субъекта и по возможности использовать результаты работы внутреннего аудита;

- провести необходимые аналитические процедуры;
- направить письменные запросы на подтверждение определенной информации руководству экономического субъекта и третьим лицам;
- организовать направление письменных запросов (от имени экономического субъекта) предыдущей аудиторской организации о предоставлении необходимой информации;
- ознакомиться с аудиторским заключением и письменной информацией руководству экономического субъекта по результатам проведения аудита, подготовленными предшествующей аудиторской организацией;
- в случае необходимости запросить у экономического субъекта первичные документы, относящиеся к предыдущему отчетному периоду;
- рассмотреть влияние на начальные и сравнительные показатели бухгалтерской отчетности корректировок, внесенных экономическим субъектом в соответствии с предыдущим заключением.

При проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности аудиторю следует руководствоваться нормативными документами, формой организации учета и данными инвентаризации, проведенной перед составлением годового отчета.

Аудит организации-банкрота имеет значение, как в практическом, так и в научном плане. На настоящий момент существует необходимость разработки стандарта, регламентирующего проведение аудита на каждой из процедур банкротства, а также определение критериев обязательного аудита и его взаимодействия с администрацией. Данные мероприятия должны быть направлены на совершенствование действующего института, сведение к минимуму злоупотреблений в этой области и возможность оказания сопутствующих консультационных услуг в области законодательства (налогового, трудового, гражданского, уголовного).

Одной из эффективных форм государственного воздействия может стать привлечение к проблемам банкротства независимых компетентных специалистов-аудиторов, на основе создания соответствующей законодательной базы. В странах с развитой рыночной экономикой государство активно привлекает аудиторские фирмы для осуществления отдельных функций государственного финансового контроля. При этом государственные органы финансового контроля не считают аудиторские фирмы своими конкурентами, а рассматривают их в качестве помощников в своей работе. Современные условия требуют совершенствования аудиторской деятельности в соответствии со все более усложняющимися экономическими процессами и финансовыми технологиями. В этой связи первостепенное значение приобретает проблема дальнейшего повышения качества проведения аудиторских мероприятий на базе повсеместного внедрения стандартов аудита, адаптации их к практическим условиям и особенностям деятельности клиентов, укрепления системы внутрифирменного контроля.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности от 23.09.2002 № 696 (стандарт № 11).

3. Аудит: Учебник для вузов / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова и др.; Под ред. проф. В.И. Подольского. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2003.

4. Агапов Д.Н. Банкротство. / Д.Н Агапов. М.: ИНФРА-М, 2001.

© Сагидулина Ф. Ш., Хачина Е. И., Фатхуллина Н. Х., 2012

УДК 657.1

Сорокина Л. С.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В связи с необходимостью использования Международных стандартов финансовой отчётности, Совет по Международным стандартам финансовой отчётности разрабатывает международные стандарты. В 2003 г данный совет выпустил МСФО (IFRS) 1 "Первое применение международных стандартов финансовой отчётности". который стал первым среди новых международных стандартов (IFRS).

Цель принятия стандарта, заключалась в том, чтобы компании, которые в ближайшем будущем переходили на МСФО, смогли заранее подготовить все необходимые данные для формирования начальных балансов и сравнительной информации так, чтобы отчетность полностью соответствовала требованиям МСФО.

Необходимость появления МСФО (IFRS) 1 была вызвана рядом причин, в числе которых:

- высокие затраты на составление финансовой отчетности по МСФО впервые, включая обучение сотрудников, выплаты аудиторским компаниям получение различных экспертных оценок, пересчеты;

- рост количества компаний, переходящих на МСФО, и связанная с этим необходимостью более детального разъяснения некоторых важных вопросов;

- вызывающее дополнительные трудности требование ретроспективного применения МСФО. Зачастую изменить бухгалтерские оценки ретроспективно трудно в связи с отсутствием информации, доступной на дату составления финансовой отчетности. Для особо сложных случаев МСФО (IFRS) 1 предполагает исключения из ретроспективного применения требований МСФО, чтобы избежать затрат, превышающих выгоды для пользователей финансовой отчетности. Стандартом разрешены шесть добровольных и три обязательных исключения из ретроспективного применения требований МСФО;

- освещение дополнительных требований по раскрытию информации, объясняющей, каким образом переход на МСФО повлиял на финансовое положение, результаты финансовой деятельности, в виде выверки показателей капитала и чистой прибыли компании;

- необходимость формирования новой учетной политики, соответствующей требованиям всех стандартов на отчетную дату, и вступительного баланса по МСФО на дату перехода;

- необходимость представления сравнительных данных хотя бы за год, предшествующий году формирования финансовой отчетности по МСФО впервые;

- представление сравнительных данных хотя бы за год, предшествующий году первой отчетности по МСФО.

МСФО (IFRS) 1 в целом от компании требует при представлении первой финансовой отчетности по МСФО обеспечить соответствие каждому МСФО, которые вступили в силу на отчетную дату. МСФО (IFRS) 1 предусматривает ряд исключений из указанных требований в определенных областях, в которых затраты по соблюдению требований могут превысить выгоды для пользователей. МСФО (IFRS) 1 требует раскрытия информации, поясняющей, как переход с ранее применяемых национальных правил на МСФО повлиял на заявленное финансовое состояние компании, финансовые результаты деятельности и движение денежных средств.

Потребности компаний, которые впервые применили МСФО должны, учитываются при принятии новых стандартов МСФО, а также внесения поправок в действующие. В случае, если эти потребности отличаются от потребностей существующих пользователей, в МСФО (IFRS) 1 вносятся дополнения и изменения. Следовательно, МСФО (IFRS) 1 подвержен постоянным изменениям.

Финансовая отчетность, которая составлена компанией по МСФО впервые, должна представлять пользователям полезную информацию:

-понятную с точки зрения пользователей;

-сравнимую с информацией всех представленных периодов;

-которая может служить точкой отсчета для дальнейшего составления финансовой отчетности по МСФО;

-расходы на составление которой не превышали бы выгод от ее ценности для пользователей финансовой отчетности.

Согласно МСФО (IFRS) 1 в первой финансовой отчетности:

-должны быть представлены сравнительные данные хотя бы за один год;

-учетная политика должна соответствовать требованиям каждого применимого МСФО, действующего на отчетную дату первой финансовой отчетности, и применяться для формирования показателей входящего баланса и отчетности за все сравнительные периоды, включенные в первую финансовую отчетность по МСФО;

-дата перехода на МСФО, она же — дата входящего баланса, зависит от числа периодов, за которые представляется сравнительная информация.

Цель МСФО (IFRS) 1 – обеспечить, чтобы первая финансовая отчетность (первая годовая финансовая отчетность, которую компания составляет в соответствии с МСФО, подтверждая это ясным и безоговорочным заявлением о соответствии МСФО) компании по МСФО и ее промежуточная финансовая отчетность за часть периода, охватываемого этой финансовой отчетностью, содержала высококачественную информацию, которая:

-является прозрачной для пользователей и сопоставимой за все представленные периоды;

-обеспечивает приемлемую отправную точку для учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО);

-может быть создана при затратах, не превышающих выгоды для пользователей. (Учебное пособие по МСФО для профессиональных бухгалтеров МСФО (IRFS) 1: «Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности» www.accountingreform.ru стр.4)

Компания должна применять МСФО (IFRS) 1:

- при подготовке своей первой финансовой отчетности по МСФО;

- при подготовке каждой промежуточной финансовой отчетности (при наличии таковой), которая представляется в соответствии с МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: предоставление информации» за часть периода, охватываемого ее первой финансовой отчетностью по МСФО.

Компания должна раскрыть информацию о том, как переход от ранее применяемых национальных правил на МСФО повлиял на ее финансовое состояние, финансовые результаты и движение денежных средств. Раскрытие такой информации в первой (годовой) финансовой отчетности по МСФО, а также в промежуточной финансовой отчетности (при наличии таковой) имеет исключительное значение, так как помогает пользователям понять влияние и последствия перехода на МСФО, и определиться, как им необходимо изменить свои аналитические модели в целях наилучшего использования информации, представленной на основе МСФО.

Требования по раскрытию информации применяются к:

-самой последней информации, опубликованной в соответствии с ранее применяемыми национальными правилами, чтобы пользователи имели наиболее актуализированную информацию;

- дате перехода на МСФО.

В соответствии с требованиями МСФО 1 должна быть раскрыта информация об использовании справедливой стоимости в качестве предполагаемой. Хотя корректировка, возникающая в результате применения этого исключения, появляется при выверке, более конкретное раскрытие именно этой информации делает ее более заметной.

Более того, это исключение отличается от иных исключений, которые могут применяться к основным средствам (переоценке в соответствии с ранее применяемыми национальными правилами или оценке по справедливой стоимости, обусловленной наступлением определенного события). Два последних исключения не приводят к пересчету при переходе на МСФО, так как применяются только, если оценка уже использовалась при подготовке финансовой отчетности в соответствии с ранее применяемыми национальными правилами.

Предложения по усовершенствованию применений МСФО в компаниях:

- Учитывать изменения в Федеральном законе «О бухгалтерском учете», который вступит в силу с 01.01.2013г., в частности статью 13 «Общие требования к бухгалтерской (финансовой) отчетности», 14 «Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности»;

- Следует обратить внимания на содержание «Положения о бухгалтерском учете», а именно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (ред.от 08.11.10);

- Бухгалтерская финансовая отчетность должна быть строго составлена согласно учетной политики компании;

- Необходимо повышать уровень квалификации специалистов (бухгалтеров, экономистов, и др.) – курсы по МСФО, тренинги, матер – классы, семинары и т.п.;

- Знание нормативно - правовых актов, регулирующих Международные стандарты финансовой отчетности и непосредственно сами МСФО.

Таким образом, стандарт МСФО (IFRS) 1"Первое применение международных стандартов финансовой отчетности" весьма значим для компаний, а именно, для формирования начальных балансов и сравнительной информации так, чтобы отчетность отвечала требованиям МСФО.

Применяемые в 2012 году МСФО, позволят предоставить сравнительные данные хотя бы за год, предшествующий году первой отчетности по МСФО, понятную, сравнимую, которая может служить точкой отсчета для дальнейшего составления финансовой отчетности в 2013 г., а также, расходы на составление которой не превышали бы выгод от ее ценности для пользователей финансовой отчетности.

Библиографический список

1. Мощенко Н. П. Международные стандарты учета и финансовой отчетности // Финансы и статистика: учебное пособие / М.: 2007. 272 с.

2. Сиднева В.П. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие / М.: КНОРУС, 2009. 216 с.

3. Полозов А.Б. Журнал Название. // «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты». 2010. №10. 54 с.

4. Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности: Учебное пособие по МСФО для профессиональных бухгалтеров МСФО (IRFS) 1 // www.accountingreform.

5. Отчетность МСФО. // allmsfo.ru.

© Сорокина Л. С., 2012

УДК 331

Тлавбердина И. Т.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ГУСП «ТАВАКАН» КУГАРЧИНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Экономика нашей страны практически перешла на рыночные рельсы и функционирует исключительно по законам рынка. Предприятия сами отвечают за свою деятельность, и сами принимают решения о дальнейшем развитии. А в

рыночной экономике выживает тот, кто наилучшим образом использует имеющиеся у него ресурсы для получения максимального количества прибыли, решая основные проблемы экономической деятельности.

Из известных на данный момент факторов производства одним из главных, а зачастую и основным, требующим наибольших затрат, является труд.

Целью данного исследования является анализ эффективного использования трудовых ресурсов ГУСП «Тавакан» Кугарчинского района Республики Башкортостан.

Задачами являются:

- определить современные понятия анализа трудовых ресурсов;
- изучить и оценить динамику и структуру численности работников, обеспеченность предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами в целом;
- провести анализ структуры управления;
- провести анализ фонда оплаты труда, мотивацию персонала;
- определить резервы лучшего и эффективного использования трудовых ресурсов.

Актуальность выбранной темы определяется современным состоянием рынка труда: из сельских территорий наблюдается большой отток трудовых ресурсов в городские местности, а именно молодежи, имеющих высшее образование, а это приводит к старению населения в сельских территориях, способных работать в сельскохозяйственном производстве. Другой проблемой, определяющей актуальность темы статьи, является несоответствие материальных ресурсов к трудовым ресурсам в сельскохозяйственном предприятии.

Объектом исследования является ГУСП «Тавакан» Кугарчинского района Республики Башкортостан, осуществляющий производство, переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции (мясо-молочное направление).

Предметом исследования являются персонал предприятия ГУСП «Тавакан».

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятия нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов, и как результат - объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Наличие трудовых ресурсов предприятия представляет собой сумму фактической численности постоянных, сезонных и временных рабочих, руководителей и специалистов. Приведем эти данные в таблице 1.

В ГУСП «Тавакан» за анализируемый период происходил значительный рост численности персонала. Если в 2006 г. средняя численность персонала составляло 121 чел., то в 2010г. - уже 258 чел. Это связано с образованием новых подразделений, с расширением объемов производства предприятия. Численность работников сельхозпроизводства в 2010 г. по сравнению с 2006 г. увели-

чилась и составила 163 человек, т.е. стало больше на 108 человек. Удельный вес рабочих в общей численности работников предприятия увеличился в 2010 г. по сравнению с 2006г. на 6%

Увеличилась и доля руководителей и специалистов в общей численности персонала. Так, штат руководителей в 2010 г. увеличился на 7 человек.

Численность промышленно-производственного персонала за рассматриваемый период возросла с 75 до 175 человек. В то же время численность административно-управленческого персонала возросла с 46 до 83 человек.

Таблица 1 Динамика численности работников ГУСП «Тавакан» за 2006-2010 гг., чел.

Наименование показателей	2006	2007	2008	2009	2010
Рабочие основного производства:	75	83	112	126	175
работники сельхозпроизводства	55	64	88	114	163
временные рабочие сельхозпроизводства	20	19	24	12	12
Вспомогательные рабочие и АУП	46	67	29	35	83
Специалисты и служащие:	19	23	17	12	28
руководители	1	1	1	1	8
служащие	18	22	16	11	20
Вспомогательные рабочие	23	40	8	17	36
Работники ОПиТ	4	4	4	6	19
Всего работников	121	150	141	161	258

На предприятии в настоящее время используется классическая линейно-функциональная структура управления. Положения о подразделениях и должностные инструкции специалистов и служащих отсутствуют. Это во многом обусловлено быстрым развитием предприятия, постоянным расширением производственной деятельности. Реально сложившаяся структура управления на предприятии основана на прямом подчинении руководителей функциональных и производственных подразделений непосредственно директору предприятия. При отсутствии четко определенного распределения обязанностей между отделами и подразделениями это приводит к перегрузке руководителя текущими «рутинными» делами и снижению ответственности руководителей среднего звена. Нечетко определенные должностные инструкции и/или их несоблюдение, отсутствие целевых ориентиров и показателей в работе производственных и функциональных отделов приводит к их нерациональной работе.

Стимулирование труда представляет собой совокупность мер, направленных на повышение деловой активности работающих и как следствие — повышение эффективности труда и его качества.

В управлении персоналом в ГУСП «Тавакан» применяются следующие группы методов:

- регулирование взаимоотношений сотрудников с помощью положений о структурных подразделениях и должностных инструкций. При этом следует отметить, что должностные инструкции либо четко не прописаны, либо не выполняются должным образом;

- использование властной мотивации (издание приказов, отдача распоряжений, указаний) при управлении текущей деятельностью предприятия.

Материальное стимулирование труда работников:

- премиальные по результатам труда;
- использование для отдельных категорий работников сдельной формы оплаты труда.

Основной аспект в системе стимулирования персонала сделан на материальное стимулирование. Основные правила оплаты труда и премирования закреплены в Положении по оплате труда рабочих, служащих ГУСП «Тавакан», разработанном в соответствии с «Положением об оплате труда работников государственных и муниципальных предприятий», утвержденного постановлением Правительства РБ от 7 августа 2006 года № 226 и вводится в целях усиления материальной заинтересованности работников ГУСП «Тавакан»:

- в повышении урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;
- дальнейшей переработки продукции сельского хозяйства, обеспечения непрерывного роста рентабельности производства и наиболее выгодной реализации продукции предприятия.

Данное Положение определяет условия и размеры оплаты труда работников предприятия и призвано усилить стимулирующую роль заработной платы и упорядочить соотношения в условиях оплаты труда в зависимости от ответственности, сложности и трудоемкости выполнения работ.

Основу организации оплаты труда работников предприятия составляют тарифные ставки, оклады, надбавки и доплаты к тарифным ставкам, окладам, выплаты стимулирующего и компенсирующего характера. В таблице 2 приведены данные о средней заработной плате по категориям персонала за 2010 год.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что существует большой разрыв между оплатой труда руководителей от работников производственных подразделений и от средней зарплаты по предприятию. Это приводит к демотивации других категорий работников и снижает производительность труда.

Таблица 2 Средняя заработная плата по категориям персонала за 2010 год

Категория работников	Ср. зарплата	Отклонение от средней зарплаты по предприятию
Руководители	18000	2,457
Специалисты	11810	1,612
Работники сельхозпроизводства	7382	1,008
Средняя зарплата по предприятию	7326	-

Проведенный анализ трудовых ресурсов предприятия ГУСП «Тавакан» позволило выявить следующее:

1. В области состава и численности персонала:

Проанализировав численность и состав персонала, было выявлено, что наблюдается рост численности работников, что связано с образованием новых подразделений, с расширением объемов производства предприятия.

2. В области структуры управления:

Отсутствуют четко определенные должностные инструкции. Формализация и оптимизация структуры управления, более четкое определение полномочий и распределение ответственности являются актуальными для предприятия.

В области управления персоналом:

Нечетко определенные должностные статусы ухудшают социально-психологический климат в подразделениях предприятия и обуславливают, со стороны исполнителей, слабую поддержку принятых руководством решений, как текущих, так и стратегических. Чтобы преодолеть конфликт интересов в будущем руководству предприятия необходимо четко увязать материальное поощрение специалистов и работников всех сфер с их вкладом в конечные финансово-экономические показатели деятельности предприятия, выполнением производственных и стратегических планов, должностных инструкций и обязанностей. Для этого необходимо внедрять внутрихозяйственный расчет, стимулирующие выплаты, бонусную систему оценки и оплаты труда управленцев и специалистов и т.д.

Библиографический список

1. Анализ и оценка финансово-хозяйственной деятельности ГУСП «Тавакан» Кугарчинского района Республики Башкортостан.-Сибай: ГАНУ «Институт региональных исследований»,2011. 82 с.

2. Диагностика финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей: Научно-практические рекомендации. / Г.А. Хабиров, А.Л. Лукманов, Л.М.Кликич. Уфа:БашГАУ, 2007. 4 с.

© Главбердина И. Т.,2012

УДК 657.1

Тухватуллина М. Р.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

АУДИТОРСКАЯ ПРОВЕРКА ЗАТРАТ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Внешним аудиторам в практической работе необходимы конкретные методики проведения аудиторских проверок по разделам и счетам бухгалтерского учета организаций строительного комплекса, правила оказания строительной организации сопутствующих аудиту услуг, пакет рабочих документов, отражающих аудиторские доказательства, разработанные программы проверок, специальные методы оценки эффективности бухгалтерского учета и надежности внутреннего контроля.

Аудит затрат на производство продукции в организациях является направлением отраслевого аудита. Обеспечение качества аудиторских проверок затрат на производство в организациях требует от аудиторов высокой квалификации, специальных знаний, использования методики аудита, учитывающей отраслевые особенности.

Актуальностью темы относится к числу важных проблем совершенствования экономических рычагов хозяйствования, выявления и использования резервов снижения затрат и повышения рентабельности предприятий.

Аудиторская проверка на предприятии проводится в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности», а также правилами (стандартами) аудиторской деятельности, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации.

В ходе аудита были проверены первичные документы, сверка записей регистров бухгалтерского учета, сопоставлены данные баланса с данными главной книги и оборотно-сальдовой ведомости.

При проведении аудиторских процедур были установлены следующие неточности (искажения, нарушения). В августе 2008 г. выплачена работникам предприятия премия ко «Дню шахтера» в размере 107 000 руб. При отсутствии системного Положения о премировании выплата данной премии не может быть связана с выполнением программы и не должна быть отнесена на себестоимость. Аналогичная ситуация наблюдается и с выплатой премии ко «Дню автомобилиста» в октябре в размере 86 000 руб. Эти выплаты должны быть отнесены на расходы, не уменьшающие налогооблагаемую базу. Следует отразить на счетах бухгалтерского учета как Д 91 - К 70, 69.

В актах за август – сентябрь 2008 года на ремонт бильярдной затрачено материалов на сумму 35 984 руб. и 21 484 рублей соответственно. В учете отражено Д 26 - К 10 и отнесено на затраты, уменьшая этим налогооблагаемую базу. Не указаны должность и расшифровка подписи лица, утвердившего акты. Следовало отразить Д 91 - К 10, отнести на затраты, не уменьшая налогооблагаемую базу. Для того, чтобы избежать штрафных санкций, необходимо сдать уточненную декларацию по налогу на прибыль организации.

По итогам проверки за три квартала 2008 года были обнаружены ошибки в ведении бухгалтерского учета в виде недоимок по налогу на имущество и налогу на прибыль, которые могут привести к возможным штрафным санкциям на сумму 532 000 рублей.

Что касается нарушений в первичной документации, то в ст. 15.11 КоАП Российской Федерации указано - если обнаруженные ошибки в первичной документации привели к занижению налоговой базы, то должностным лицам грозит штраф от 2000 до 3000 рублей, если эта ошибка исказила не менее чем на 10 процентов суммы налогов или строки бухгалтерского баланса. В данном случае ошибки были не существенными и не повлияли на искажение каких-либо налогов или строк баланса.

В процессе обследования бухгалтерского учета были разработаны следующие рекомендации.

Процесс финансово-хозяйственной деятельности функционирования предприятия неизбежно связан с рисками непроизводительных потерь. К финансовым рискам предприятия, наряду с естественными рисками убытков, в процессе деятельности относятся также и риски убытков из-за ошибок и злоупотреблений на самом предприятии - как из-за хищений, порчи ценностей, недолучения доходов, так и из-за нарушений порядка учета и искажения финансовой отчетности и налоговых деклараций.

В настоящее время для проверки деятельности предприятия не используется служба внутреннего аудита.

В современных условиях необходим не столько ревизор, констатирующий нарушения и недостатки, сколько внутренний аудитор, устанавливающий порядок в учете и экономике, выявляющий резервы производства и дающий практические предложения по улучшению организации хозяйственной деятельности.

Крупным компаниям удобно создать подразделение из нескольких внутренних аудиторов – отдел внутреннего аудита. Такое решение позволит высшему руководству:

- наладить эффективный контроль за структурными подразделениями предприятия;

- выявить внутрифирменные резервы и определить наиболее перспективные направления развития предприятия;

- обеспечить консультациями сотрудников финансово-экономических, бухгалтерских и других служб.

- На предприятии необходимо создать отдел внутреннего аудита. Для этого необходимо:

- разработать Положение об отделе внутреннего аудита;

- разработать должностные инструкции для внутренних аудиторов;

- ввести в штатное расписание для внутренних аудиторов;

- разработать план и программу проверки.

В исследуемом предприятии оптимальное количество внутренних аудиторов составит 3 человека. Важным условием создания отдела внутреннего аудита является отбор претендента из числа работников очень высокой квалификации и, кроме того, тех специалистов, которые достаточно хорошо известны руководству предприятия. Так как этот работник предварительно прошел достаточно длительный путь на данном предприятии, что дает ему возможность, во-первых, хорошо знать само предприятие, иметь четкое представление о его работниках, во-вторых, при назначении его на соответствующие должности руководство предприятия имеет достаточную уверенность в его профессиональных качествах.

Организация отдела внутреннего аудита на предприятии должна быть призвана, не просто контролировать работу различных звеньев предприятия, а ежедневно применять налаженную систему мероприятий, имеющих целью предотвратить случайные и умышленные ошибки и искажения. А также своевременно обеспечивать достоверной информацией руководство, чтобы весь комплекс проводимых мероприятий способствовал дальнейшему принятию правильных управленческих решений для повышения эффективности экономики предприятия на основе сбора и обработки данных, полученных в ходе выполнения своих обязанностей службой внутреннего контроля.

Таким образом, необходимость создания отдела внутреннего аудита, заключается в том, что она обеспечивает защиту и сохранность активов и учетных данных, точность, правильность, полноту и санкционированность отражения в учете хозяйственных операций, а также своевременную подготовку достоверной финансовой отчетности.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307 – ФЗ от 30 декабря 2008 г. (ред. от 30.12.2008) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 119 – ФЗ от 7 августа 2001 г. (ред. от 30.12.2008) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

3. Андреев В.Д., Томских С.А., Черемшанов П.А. Практикум по аудиту. - М.: Финансы и статистика, 2007.

4. Богатая И.Н., Лабынцев Н.Т., Хахонова Н.Н. Аудит. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ОАО «Академия», 2006.

© Тухватуллина М. Р., 2012

УДК 330.111.42

Третьяков В. С.

Филиал Самарского государственного технического университета, г. Сызрань

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ АМОРТИЗАЦИОННОГО ФОНДА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На производство оказывает влияние изношенность основных фондов, особенно их активной части – оборудования. Для поддержания изношенного оборудования в работоспособном состоянии со временем будут требоваться все более значительные усилия. Предприятие, имеющее изношенное оборудование, чтобы не допустить остановки производства, вынуждено нести дополнительные расходы на его ремонт и восстановление в форме инвестиций.

Реальные инвестиции составляют основу инвестиционной деятельности предприятия. В современных условиях хозяйствования данная форма инвестирования для многих предприятий является единственным направлением инвестиционной деятельности. Это связано с тем, что реальные инвестиции выступают основной формой реализации экономического развития предприятия, потому что данная форма инвестирования позволяет им осваивать новые товарные рынки и обеспечивать постоянное увеличение своей рыночной стоимости.

Подготовка и анализ инвестиций в реальные активы существенно зависят от того, какого рода эти инвестиции, т.е. какую задачу ставит перед собой предприятие в процессе инвестирования. С этих позиций все возможные реальные инвестиции сводятся в следующие основные группы:

- обязательные инвестиции (или инвестиции ради удовлетворения требований государственных органов управления) — это инвестиции, которые необходимы для того, чтобы предпринимательская фирма могла и далее продолжать свою деятельность. В эту группу включаются инвестиции, цель которых — организация экологической безопасности деятельности фирмы или улучшение условий труда работников фирмы до уровня государственных требований и т.п.;

- инвестиции в повышение эффективности деятельности фирмы. Их целью является прежде всего создание условий для снижения затрат фирмы за счет смены оборудования, совершенствования применяемых технологий,

улучшения организации труда и управления. Осуществление данных инвестиций необходимо предпринимательской фирме для того, чтобы выстоять в конкурентной борьбе;

- инвестиции в расширение производства. Основная цель такого инвестирования — расширение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств;

- инвестиции в создание новых производств. В результате осуществления таких инвестиций создаются совершенно новые предприятия, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся фирмой товары или оказывать новый тип услуг либо позволять фирме выйти на новые для нее рынки с уже выпускающимися товарами или услугами (Колтынюк Б.А., 2003).

Реальные инвестиции главным образом состоят из долгосрочных капитальных вложений.

Для реализации инвестиционного процесса необходимо определить возможные источники финансирования инвестиций, способ их мобилизации, повышение эффективности использования. Соотношение и структура финансовых активов во многом определяется господствующими формами и механизмом хозяйствования.

Одной из важнейших форм финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия является самофинансирование. Оно основано на использовании собственных финансовых ресурсов, в первую очередь прибыли и амортизационных отчислений.

Важную роль в структуре собственных источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий играет прибыль. Целью хозяйственной деятельности любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Прибыль, характеризующая финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, формируется из его доходов.

Для успешной работы предприятия, своевременного обновления фондов и обеспечения экономического роста необходимо часть прибыли аккумулировать в фонде накопления или других фондах аналогичного назначения, создаваемых на предприятии.

Фонд накопления выступает как источник средств хозяйствующего субъекта, используемый для создания нового имущества приобретения основных фондов, оборотных средств и т.д. Динамика фонда накопления отражает изменение имущественного состояния хозяйствующего субъекта, увеличение его собственных средств. (Игонина Л.Л., 2002) Эти средства находятся в распоряжение предприятия и выступают как сбережения. Специфика этой части прибыли состоит в том, что она не покидает сферы того производственного звена, в котором создается, и процесс превращения сбережений в элементы производства происходит по – иному, нежели в случае с личными сбережениями.

Собственным источником финансирования инвестиций являются амортизационные отчисления. Эти отчисления образуются на предприятиях за счет переноса стоимости основных производственных фондов на стоимость готовой продукции. Основные средства не требуют возмещения в натуральной форме после каждого воспроизводственного цикла, предприятия осуществляют затра-

ты на их восстановление по истечении нормативного срока службы. Денежные средства, высвобождаются в процессе постепенного восстановления стоимости основных производственных фондов, аккумулируются в виде амортизационных отчислений в амортизационном фонде. Величина амортизационного фонда зависит от объема основных средств предприятия и используемого метода начисления. Средства амортизационного фонда составляют большую долю финансирования инвестиций в основной капитал.

Однако при высочайшей степени износа технологического оборудования в большинстве отраслей не оказалось накопленного амортизационного фонда для восстановления основных средств. В течении всего периода реформ он растворялся в общем потоке оборотных средств. Амортизационные отчисления не аккумулировались для воспроизводства основных фондов. В России они теряются из-за инфляции, поэтому для самоинвестирования предприятия используют средства, необходимые для выплаты долгов по зарплате, налогов и прочего, что отражается на социальной сфере. Теперь оказывается, что чем выше степень износа оборудования, тем в меньшей степени можно рассчитывать на этот источник капитальных вложений.

Инфляция, либерализация цен оказывали негативное влияние на воспроизводство основных фондов. Цены на средства труда растут быстрее, чем амортизационные отчисления, поэтому последних недостаточно для замены вышедших средств труда. Предприятия не накапливают ежегодные амортизационные отчисления по каждому элементу основных фондов с тем, чтобы иметь деньги для будущей замены того или иного элемента. (А.И. Деева, 2004)

Рост стоимости основных фондов предприятий и их амортизационных отчислений пропорционально темпам инфляции позволяет увеличить источники собственных средств для финансирования капиталовложений. Поэтому одной из важных мер по повышению внутренней инвестиционной активности могла бы стать антиинфляционная защита амортизационного фонда путем регулярной индексации балансовой стоимости основных средств.

В результате индексации амортизационные отчисления с применением коэффициента, большего единицы, суммы амортизации увеличиваются и по мере повышения коэффициента приближаются к той сумме средств, которая необходима для их замены в соответствии с нормативными сроками службы. (А.И. Деева, 2004)

Однако индексация амортизационных отчислений не лучший способ нейтрализовать воздействие инфляции, т.к. это означает увеличение норм амортизации применяемых к заниженной стоимости основных фондов. Индексация амортизационных отчислений приводит к разрыву между величинами амортизации и износа средств труда.

Более правомерно проводить переоценку основных фондов для того, чтобы их балансовая стоимость была ближе к восстановительной. При постоянном росте цен степень приближения балансовой стоимости к восстановительной зависит от частоты переоценок и размеров коэффициента пересчета. (А.И. Деева, 2004) В настоящее время предприятие имеет право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать основные фонды по восстановитель-

ной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникшей разницы на добавочный капитал предприятия. Переоценка основных фондов является одним из основных случаев изменения первоначальной стоимости.

Чтобы восстановить инвестиционный характер амортизационного фонда необходимо провести реформу амортизационной политики и системы кругооборота амортизационного фонда: однозначно признать капитальный характер амортизационных отчислений; распространить на амортизационный фонд законодательство о собственности и гарантировать права собственников капитала на определение судьбы амортизационного фонда; усилить ответственность производства (менеджеров) предприятий за его сохранность и целевое использование; ввести налоговые и административные санкции против вывоза амортизационного фонда за пределы российской национальной территории (пресечь вывоз капитала за счёт амортизационных отчислений).

Эти меры помогут сохранению амортизационного фонда предприятия и, как следствие, помогут держаться производству на прежнем уровне.

Библиографический список

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. М.: Юристъ, 2002. 478 с.

2. Инвестиции: Учебное пособие./ А.И. Деева. М.: Издательство «Экзамен», 2004. 320 с.

3. Колтынюк Б.А. Инвестиции: учебник для вузов. СПб.: издательство Михайлова В.А., 2003. 848с.

© Третьяков В. С., 2012

УДК 338.24

Тойшева О. А., Володина О. Н.

Филиал Самарского государственного экономического университета,
г. Сызрань

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДОВ РЕГИОНА

В настоящее время существенно меняются подходы к формированию и развитию в России рыночных отношений, принципы их реализации управленческих стратегий относительно различных хозяйствующих субъектов тоже.

В соответствии с принятой Правительством Российской Федерации «Стратегией развития науки и инноваций Российской Федерации на период до 2015 года» инновационная система призвана стать одним из эффективных инструментов динамичного развития национальной экономики. Россия располагает значительными ресурсами научных идей и инновационных разработок, которые должны быть положены в основу подъема экономики страны и решения социальных задач. Ускоренное развитие инновационной экономики даст воз-

возможность вывести страну на передовые технические рубежи, обеспечит ее безопасность и авторитет в мировом сообществе.

Учитывая исключительную стратегическую значимость процесса развития инновационного сектора национальной экономики, государственные организации на всех уровнях управления – федеральном, региональном, местном – должны разрабатывать и грамотно использовать различные методы и инструменты поддержки инновационного предпринимательства. Объектами поддержки, в первую очередь, должны стать инновационные предпринимательские проекты, нацеленные на коммерциализацию изобретений; новые формы организации инновационного предпринимательства.

Особый интерес в числе субъектов инновационного предпринимательства представляют малые и средние предприятия, которые на городском уровне образуют промышленные комплексы. Опыт экономически развитых стран показывает, что их успехи во многом определяются вкладом малого и среднего бизнеса: доля малых предприятий в ВВП в них составляет 55-82%; численность занятого населения на них – 47-78%.

Анализ российской экономики показывает, что в сфере малого и среднего предпринимательства занято всего 25-30% населения; количество малых предприятий достигло 1 млн. и в последние годы отмечается даже некоторое снижение этого показателя; их вклад в ВВП страны составляет 13-15%. В России мало уделяется внимания в вопросах поддержки интеллектуального потенциала, так же следует отметить слабую востребованность разработок отечественной науки. Найти решение этой проблемы может и должно малое и среднее предпринимательство, которое обладает гибкостью, адаптивностью и мобильностью способно стать важнейшим элементом системы инновационно-ориентированной экономики.

На наш взгляд, источником наращивания экономического потенциала России должны стать идеи и основанные на них инновации.

Инновационный потенциал определяется способностью и готовностью предприятий промышленного комплекса совместно осуществлять эффективную инновационную деятельность. Способность – это наличие и сбалансированность структуры потенциала (ресурсов, необходимых для инновационной деятельности). Готовность – это достаточность уровня развития потенциала и имеющихся ресурсов для осуществления инновационной деятельности (Васильев, 2010).

Процесс управления в данном случае должен рассматриваться как функция организованной системы, позволяющая сохранить уже существующую структуру, поддержание режима деятельности, реализацию намеченных программ и целей. Следовательно, процесс управления предполагает наличие следующих подсистем: организация определенных отношений элементов системы, установленный режим ее функционирования в виде совокупности определенных механизмов и целенаправленное развитие по определенной программе с целью достижения поставленных целей.

Основываясь на вышеизложенном отметим, что развитие инновационного потенциала городских предпринимательских структур представляет собой за-

кономерное качественное изменение, характеризующееся как необратимое и направленное.

Активизация инновационной деятельности, повышение ее результативности, расширение сферы применения инноваций и оптимальное планирование инновационной деятельности определяют формирование и развитие инновационного потенциала предприятий промышленного комплекса.

Управление формированием инновационного потенциала промышленного комплекса базируется на анализе системы факторов восприимчивости к инновациям. Ведение инновационной деятельности хозяйствующего субъекта является наиболее существенным фактором, определяющим количественные и качественные показатели развития экономической системы любого уровня сложности. Процесс взаимодействия инновационной деятельности и развития экономических систем, рассмотрен недостаточно полно. Принято считать, что увеличение масштабов инновационной деятельности является определяющим условием эффективного функционирования любого промышленного комплекса. На первый взгляд это действительно так, но при этом должны выполняться определенные условия, а именно с особой внимательностью подходить к выработке стратегии инновационного развития и непременно учитывать степень ответственности инновационного потенциала, которым обладает та или иная система. Это позволит определить степень зависимости процесса формирования инновационного потенциала и то, насколько производственная система промышленного комплекса готова воспринять ту или иную инновацию. Восприятие инноваций может иметь форму признания инноваций, когда производственная система заинтересована и подготовлена к их внедрению, или отрицания инноваций, когда они противоречат интересам промышленного комплекса (Поташева, 2011).

Степень признания и отрицания инноваций промышленным комплексом может быть различной, то зависит от соотношения влияния факторов, определяющих признание, и факторов, определяющих отрицание. Когда влияние факторов сбалансировано, производственная система комплекса будет безразлична к процессу внедрению инновации.

Влияние свойств производственной системы на восприимчивость инноваций следует оценивать по следующим направлениям.

- Общесистемная восприимчивость. К общесистемным факторам, влияющим на восприятие инноваций, относят: диверсификацию производства, стандартизацию и коммуникационные свойства.

- Восприимчивость технологической системы. Основными факторами здесь являются параметры целостности и обособленности технологической системы, наукоемкость продукции.

- Восприимчивость организации к инновациям. В этом случае указанное системное свойство определяется рядом структурно-организационных (масштаб, структура, социальных (форма собственности, уровень социального развития), экономических параметров организации (конкурентоспособность, структура капитала), и параметрами ее системы управления (тип системы, комплексность механизма управления, техническая политика).

- Восприимчивость персонала. Данный параметр производственной системы предприятия характеризуется такими факторами, как мотивация труда, квалификация.

На улучшение качества производственной системы в результате инноваций можно рассчитывать лишь в том случае, если имеет место их признание производственной системой в целом. Для этого необходимо оптимальное сочетание следующих свойств инноваций: объект инноваций, уровень инноваций, сочетание свойств целостности и обособленности инноваций и процесса их внедрения, степень радикальности инноваций, степень видоизменения инноваций, форма восприятия инноваций (Черняк, 2010).

Следовательно, с уверенностью можно сказать, что потенциал предприятий городского промышленного комплекса является главным критерием целесообразности его существования. Через процесс формирования и развития потенциала идет развитие промышленного комплекса и отдельно взятых его предприятий и соответственно основных элементов производственно-хозяйственной системы. В данном случае развитие потенциала рассматривается как реакция на всевозможные изменения внешней среды и потому носит стратегический характер.

Реализация любого инновационного процесса сопровождается множеством неизвестных и неизмеряемых количественных показателей.

Так же необходимо отметить, что управление развитием инновационного потенциала промышленного комплекса предполагает, создание обширной информационной базы инновационной деятельности. Практическая реализация указанного направления предусматривает разработку системы показателей, характеризующих следующие аспекты инновационной деятельности:

- взаимосвязь между инновационной активностью и характеристиками предприятия;
- инновационную деятельность в отраслевой структуре;
- взаимосвязь между инновациями и результатами деятельности предприятия;
- инновационную деятельность в региональных структурах.

Промышленный комплекс, который стремится к управлению формированием и развитием инновационного потенциала должен обладать рядом определенных особенностей (чувствительность, способность к обучению, экспериментирование, готовность к риску). Перечисленные особенности позволят сформулировать отдельное качество предприятий промышленного комплекса, такое как инновационность.

Управление формированием и развитием инновационного потенциала предприятий городского промышленного комплекса очень сложный и трудоемкий процесс. Но если поставленные задачи будут решаться и давать положительный результат, то это позволит обеспечить: высокую конкурентоспособность выпускаемой инновационной продукции на внутреннем и внешнем рынках, обеспечит максимальное обновление инновационной продукции и технологий, обеспечит повышение технологического уровня производства, обеспечит экологическую безопасность при создании и реализации инновационной продукции.

Библиографический список

1. Васильев В.П. Управление инновациями. Учебное пособие. Изд-во: Дело и Сервис. 2010. 400 с.
2. Поташева Г.А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования и оценки): Учебное пособие - ("Высшее образование") /Дежкина И.П., Поташева Г.А. Изд-во: Инфра-М. Москва. 2011. 122 с.
3. Черняк В.З. Инновации. Управление и экономика. Электронный учебник. Изд-во: Кнорус. 2010.

© Тойшева О. А., Володина О. Н., 2012

УДК 330.567.28

Тулябаева А. Р.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

СЕТЕВАЯ ВЗАИМОПОМОЩЬ КАК МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЫЖИВАНИЯ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Политические и социально-экономические преобразования в России, трансформировавшие за последние годы самые глубины общественной жизни, большее всего, может быть, сказались на сельском населении страны. Крестьянин оставлен без внимания и поддержки, а та система социальной защиты, какой он располагал в лице колхозов и совхозов, — подчиненный, закрепощенный ими, но со временем и сам подчинивший их себе, приспособивший к своему духу и образу жизни, — эта система разрушена безжалостно и без внимания к реальным нуждам людей, разрушена силами не только самого государства, но и руками самих же крестьян.

Наиболее важной особенностью, повлекшей за собой и многие другие различия, явилось то, каждое село осталось без тех элементов инфраструктуры, которые традиционно поддерживались колхозами. Фермерские хозяйства и акционерные предприятия, призванные, по замыслу, заменить колхозы и совхозы, с самого начала продемонстрировали свою полную нежизнеспособность и отдельные семьи внезапно и сразу оказались брошенными на произвол судьбы, оставлены выживать в одиночку, хотя еще вчера они имели надежную защиту со стороны как колхоза, так и государства.

В чем конкретно это выражается? Разрушение централизованных социально-экономических связей, развал всего колхозно-совхозного хозяйственного механизма, резкий рост безработицы и неплатежи, охватившие не только активное население, но и пенсионеров, привели к тому, что те немногие кооперативные и фермерские крестьянские хозяйства, которые сформировались на первом этапе реорганизации сельской экономики, очень быстро стали банкротами.

Развившиеся за советское время иждивенчество, многолетняя возможность безнаказанно красть колхозное имущество и корма при нынешнем безде-

нежье населения способствуют расширению полукриминальных заработков, особенно в экономически депрессивных районах. Но если раньше воровали («несли») колхозное в основном для себя, то теперь воровство распространилось на все, что можно продать. Это приводит к размыванию многих социальных табу: вчера украл у колхоза, сегодня украл и продал лес, завтра украл у односельчанина. В этом плане деревня стремительно приближается к городу. Это лишает село его традиционных преимуществ, мало что предлагая взамен (в отличие от города).

Итак, сегодняшняя деревня экономически слаба и само сельское сообщество не то, что было прежде. Депопуляция и влияние городов разрушают сельский коллективизм. Личная жизнь монетизировалась, на нее все сильнее влияет внешняя среда. Для большей части сельской местности уместнее говорить о деградации сельских сообществ, в том числе из-за алкоголизма, чем умиляться сохранением общинных черт. Только самая глухая глубинка продолжает жить вне времени.

Тем не менее, свой уровень жизни большинство сельских жителей оценивает все-таки как средний, хотя и считает, что в 1990-е годы они обеднели. Однако уровень официальных доходов никак не может служить критерием бедности в сельской местности с ее почти полностью «теневой» экономикой.

«Законная неформальность» имеет свои положительные и отрицательные стороны. Первые помимо налоговых льгот связаны с меньшей зависимостью от государственной машины и с большей гибкостью индивидуальных хозяйств. Но главное — это самозанятость населения, особенно важная в депрессивных районах с высокой безработицей. Те хозяева, которые привлекают работников, значительно улучшают трудовую ситуацию не только в своих семьях, но и в деревне в целом. «Теневая» экономика благодаря использованию трудоемких технологий ведет к сокращению капиталовложений.

Отрицательные последствия — это невозможность сертификации продукции и проверки ее качества, недоступность банковских кредитов, которые могли бы способствовать развитию таких хозяйств. Но главное — индивидуальное сельское хозяйство не дает своим владельцам и работникам социальных гарантий, так как не квалифицируется государством как «труд».

В том факте, что индивидуальные хозяйства даже при значительных земельных наделах и доходах предпринимательскими не считаются, заключается определенная несправедливость: выигрывают те, кто в «тени». При одних и тех же доходах фермеры обязаны отчитываться и платить налоги, а индивидуальные хозяйства — нет. При этом, по закону, личные подсобные хозяйства имеют право продавать излишки продукции, однако само понятие «излишки» юридически не определено.

Внезаконные аспекты деятельности также весьма характерны для индивидуальных хозяйств. Воровство и неформальные отношения с начальством в советские годы были распространены практически всюду и служили своеобразной негласной формой поддержки населения. Сейчас это в большей степени сохранилось на предприятиях, находящихся в упадке. В депрессивных районах воровство и прочие полукриминальные и криминальные практики, нацеленные на поддержание своего индивидуального хозяйства, даже расширяются. Дирек-

тора крепких предприятий воровство стараются решительно пресекать, строя отношения с работниками на жесткой экономической основе. Многие из них поняли, что инвестировать в работника гораздо выгоднее, чем в охранника.

В целом, нежелание сельских жителей выйти из «тени» или хотя бы из рамок самообеспечения — это признак аграрного общества, что парадоксально при таком уровне урбанизации, которого достигла Россия. Это говорит не только о глубине современного кризиса, но и о том, что прошедшая индустриализация и современная модернизация проводились в обществе с недостаточным уровнем готовности к ним. Принуждение к самостоятельному выживанию 90-х годов заставило людей обратиться к традиционной экономике, которой не нашлось места среди формальных институтов, и, следовательно, уйти в «тень». Наверное, поэтому реформы, нацеленные на продвижение вперед, отбросили сельское сообщество назад.

Существование неформального "сетевого ресурса" позволяет понять, как сельская семья выживает, хронически не получая денежные и натуральные выплаты от своего СПК или ТОО. Как при отсутствии детских дошкольных учреждений могут работать родители, имеющие детей дошкольного возраста? Или как выживают семьи, не имеющие оптимального по размерам для местных условий ЛПХ?

Как действует такая неформальная сеть? Предположим, жителю города, у которого родители-пенсионеры проживают в селе, необходимо помочь им запастись корма для ЛПХ, которое они содержат. Купить на рынке - невыгодно, а в бывшем колхозе пенсионерам дают только 1/3 от необходимого. Если бы председатель СПК был родным братом нашему горожанину, то есть в нашей модели сети возник бы "сетевой узел" и проблемы с льготным приобретением кормов не было. Но в нашем случае председатель СПК не входит в родственный клан. Тогда субъекту приходится прокладывать к нему сложный сетевой маршрут через другие "сетевые узлы", состоящие из своих знакомых, родственников, соседей, товарищей детства, одноклассников, армейских сослуживцев и проч. Это будет продолжаться до тех пор, пока не будут налажены нужные связи для доступа к источнику ресурсов.

Имущественное расслоение жителей села не обошло стороной сети социальной поддержки. Сегодня, говоря о "сетевых ресурсах" выживания сельской семьи, нельзя не упомянуть и о "сетях развития". Они различаются не только мощностью и интенсивностью потоков взаимообменов или объемом, количеством и качеством ресурсов и сервисов, которыми обладает "сеть". Главным отличием являются разные стратегии их формирования и функционирования.

В "сети выживания" преобладает тенденции перераспределения ресурсов между "сильными и слабыми" членами сети для обеспечения стабильности всей системы и каждого субъекта сети в отдельности. То есть за счет более экономически успешных домохозяйств путем неэквивалентных обменов между участниками сети обеспечивается "стабильная бедность" семейно-соседско-дружеского клана сельского сообщества.

В "сетях развития" происходит устойчивое наращивание ресурсов и сервисов сети за счет постоянной санации "слабых звеньев", которые не могут

поддерживать определенный в данной сети нормативный баланс неэквивалентных обменов и обретение новых "полезных" связей. Это проявляется в иррациональных причинах ссор и конфликтов, внезапном или постепенном охлаждении и прекращении контактов между старыми друзьями, соседями, родственниками.

В семьях с "материальными" проблемами круг знакомых сузится, а родственные связи укрепятся. В "обеспеченных" семьях процесс идет в обратном направлении, связи с родственниками ограничиваются, а с друзьями "своего круга" и "полезными людьми" расширяются. Однако здесь необходимо сделать ряд уточнений. В основании этих перемен лежит селекция прежних связей по причинам не только экономическим, но и психологическим. Это не только рациональный расчет, когда учитывается, что материальная поддержка "бедных родственников" или "не приспособленных к жизни" старых друзей - дело невыгодное. Исследования показывают, что традиция бескорыстной помощи родным, близким и друзьям никуда не исчезла. В редких случаях, когда "салятся на шею", "нагло используют помощь не по назначению" (пропивают, например, деньги, предназначенные на покупку одежды для детей), отношения прерываются.

Но чаще звучит другой мотив. Это болезненное переживание разрыва прежних статусов и ролей. За сетованиями, что нет денег, чтобы "собрать праздничный стол" для друзей или купить подарок для старого знакомого, стоит представление, что "с обычным" подарком к нему не пойдешь, он уже птица другого полета.

Однако, какой бы ни была сеть поддержки, в ее основе лежит доверие, необязывающая взаимность, долговременные дружеские связи, все то, что наши респонденты называли "нормальными отношениями". Благодаря им появляется возможность оказания значимой услуги "за спасибо".

В последней фразе мы как раз можем увидеть одну из форм иной рациональности неэквивалентных обменов за "спасибо". Это поддержание и укрепление доверительных отношений со "своими людьми". Здесь пролегает весьма тонкая граница между оказанием услуги в сетях "по благу" и "по знакомству":

Социальная сеть поддержки может использовать "блат" в неэквивалентных обменах, но существовать без "нормальных отношений" она не может.

Большинство сельских жителей обычно жалуются на государство, которое бросило их на произвол судьбы. «Мы не живем, а выживаем» — очень часто повторяемая фраза. Она отражает не столько объективный недостаток семей (ее произносили и бедные старушки с убогой обстановкой, и хозяева строящихся домов), сколько необходимость постоянно думать о зарботке и пропитании дополнительно к низким и негарантированным официальным зарплатам и пенсиям. Она также говорит о том, что население не изжило психологию наемных работников: если нет работы по найму, значит нет никакой работы, и человек ощущает себя брошенным на произвол судьбы, даже если свое хозяйство дает доход, и к тому же он имеет почти неограниченные возможности землепользования.

Конечно, есть умирающие деревни — обратная сторона урбанизации и депопуляции, где доживают свой век две—три старушки, которым, несмотря на

пенсию, уже трудно прокормить и обиходить себя. Пострадали от реформ и инвалиды, одинокие женщины с детьми и целые деревни, целиком зависящие только от одного предприятия, оказавшегося в тяжелом кризисе. Но если встречается крайняя нищета, то это либо безнадежные алкоголики, либо пенсионеры, содержащие взрослых детей-тунеядцев.

Таким образом, каким бы мощным ни был "сетевой ресурс" в экономической жизни сельской семьи, возможности этого "социального амортизатора" экономического и социального кризиса села ограничены. При нынешней социальной политике правительства в отношении крестьянства очевидно, что село на большинстве территорий будет воспроизводить вынужденный тупиковый сценарий стратегий выживания. Соответственно, "сети выживания" будут не наращивать свои ресурсы, а истощать их, что еще больше усилит дифференциацию с "сетями развития", порождая "наследственную бедность" и "наследственное благополучие".

Самозанятость населения в своем индивидуальном хозяйстве, которая сильно увеличилась в 1990-е годы, стала одним из выходов из тупика сельской безработицы. Однако этот вид занятости перспективен только в том случае, если хозяйство не балансирует на уровне нищеты и минимального самоснабжения, а приносит реальный доход.

Появление в деревне фермеров и просто товарных агропроизводителей создало для жителей села новые рабочие места, и, как уже говорилось, после первоначального неприятия практика работы «на соседа» получает на селе все большее распространение. Сельская занятость тем самым увеличивается, однако «новые» хозяева предъявляют высокие требования к качеству труда, страдают от деградации человеческого капитала в деревне еще больше, чем коллективные предприятия.

Итак, хозяйства населения стали в современной России и фактором выживания, и источником повышения доходов, и тормозом развития. Последний взгляд весьма распространен, поскольку включение адаптивных механизмов и стремление к устойчивости не ведет к развитию. Но различия отдельных семей, сел, районов очень велики и не случайны. Каждая местность обладает собственным содержанием, и хозяйства населения служат одним из наиболее ярких выразителей ее потенциала.

Библиографический список

1. Сидорчук И. Общества финансовой взаимопомощи в современной России: попытка анализа возможности применения европейского опыта. Jul. 08, 2010.

2. Штейнберг И. Сельская "прибедненность", бедность и нищета в социальных сетях межсемейных обменов// Полит.ру. №21, 2005Ю.М. Плюснин. Этносоциальные процессы в Сибири. - Новосибирск, 1997. С. 47-56.

3. Кропоткин П.А. Взаимопомощь как фактор эволюции. М.: Самообразование, 2007.

4. Нефедова Т.Г., Пэллот Дж. Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова? М.: Новое издательство, 2006. 320 с.

©Тулябаева А. Р., 2012

Утябаева З. З.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

СЕРТИФИКАТ КАЧЕСТВА – ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ

Неотъемлемой частью контроля системы обеспечения качества является сертификация производства. Это комплексная оценка системы производства, оборудования, готовой продукции, системы обслуживания и ремонта. Способность к стабильному обеспечению соответствия качества выпускаемой продукции требованиям нормативов – вот основной критерий оценки сертификации производства. На примере многих российских компаний можно с уверенностью говорить о том, что на деятельности организации положительно сказывается процесс сертификации производства – улучшается дисциплина, выявляются слабые звенья производства, устраняются многие дефекты, что ведет к стабильности и качеству.

В соответствии с Законом «О защите прав потребителей» (ст. 7, п. 4): «Товары, на которые законами или стандартами установлены требования, обеспечивающие безопасность жизни, здоровья потребителя и охрану окружающей среды и предотвращение причинения вреда имуществу потребителя, а также средства, обеспечивающие безопасность жизни и здоровья потребителя, подлежат обязательной сертификации в установленном порядке» (1).

Сертификация продукции - процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям (2).

Сертификат качества - свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям договора. В сертификате качества дается характеристика товара либо подтверждается соответствие товара определенным стандартам или техническим условиям заказа. Срок действия сертификата качества зависит от условий договора о продаже. Сертификат качества действителен в течение указанного в нем срока. Российская сертификация продукции проводится экспертами на объекте производства фирмы, выпускающей сертифицируемый продукт. По результатам проведенных лабораторных испытаний продукции выдается российский сертификат качества на серийное производство (3).

На сегодняшний день в Российской Федерации существует два типа сертификации: добровольная и обязательная. Добровольная сертификация производится по волеизъявлению продавца или производителя данного конкретного товара. Ее цель – это получить подтверждение соответствия товара определенным нормам. Документ, подтверждающий наличие добровольной сертификации продукции, имеет синий цвет. Случаи, когда сертификация продукции является обязательной, оговорены в законодательных актах Российской Федера-

ции. К таким документам относятся перечни товаров, подлежащих обязательной сертификации, требования к предъявляемым сертификатам и декларациям, а также правила их выдачи и оформления. Все они утверждаются Правительством РФ.

Получив такой документ, производитель подтверждает, что его продукция соответствует всем выдвигаемым к ней требованиям относительно качества и безопасности. Обязательный сертификат соответствия имеет желтый цвет.

В международной практике вопросами сертификации в настоящее время занимаются такие организации, как: Международная организация по стандартизации (ИСО), в частности, её Комитет по оценке соответствия ИСО/КАСКО, Международная электротехническая комиссия (МЭК) и работающая в тесном контакте с ней Международная комиссия по сертификации соответствия электрооборудования (СЕЕ); Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ); Всемирная торговая организация (ВТО); Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК. ООН); Международный торговый центр (МТЦ); Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД); Международная конференция по аккредитации испытательных лабораторий (ИЛАК) и др.

Организационную структуру системы ГОСТ Р образуют Госстандарт России, Центральные органы систем сертификации однородной продукции, органы по сертификации, испытательные лаборатории (центры).

Госстандарт Российской Федерации — национальный орган по сертификации, выполняет руководящие, координирующие и контролирующие функции.

Главной функцией Центрального органа системы сертификации является организация работы по формированию системы сертификации однородной продукции и осуществление руководства ею, а также координация деятельности органов по сертификации и испытательных лабораторий, входящих в систему.

Орган по сертификации продукции проводит идентификацию и сертификацию продукции; выдает сертификаты и лицензии на применение знака соответствия; осуществляет в установленном порядке инспекционный контроль за сертифицированной продукцией; приостанавливает или отменяет действие выданных им сертификатов;

Орган по сертификации должен быть аккредитован Госстандартом РФ на право выполнения работ по сертификации одной или нескольких групп однородной продукции.

Аккредитованная испытательная лаборатория осуществляет испытания конкретной продукции или конкретные виды испытаний и выдает протоколы испытаний для целей сертификации.

Сертификация включает следующие основные этапы (5):

1. Представление заявки в орган по сертификации. Заявителем может быть отечественная или зарубежная организация, индивидуальный предприниматель и т. п.

2. Рассмотрение представленных заявителем документов и проведение первичной идентификации изделий.

3. Принятие решения по заявке, в том числе заключение договора на проведение работ и выбор схемы сертификации.

Схема сертификации — это состав и последовательность действий третьей стороны при оценке соответствия продукции (работ, услуг). При выборе схемы учитываются особенности производства, испытаний, поставки и условий эксплуатации конкретного вида товара, требуемый уровень доказательности, возможные затраты заявителя. Основным критерием выбора схемы является обеспечение доказательности сертификации при минимизации затрат на ее проведение. В системе ГОСТ Р предусмотрено 16 возможных схем сертификации. Схему сертификации предлагает заявитель, но окончательное решение принимает Орган по сертификации.

4. Формирование групп однородной продукции для выбора типового представителя. Группы однородной продукции формируются в соответствии с правилами систематизации Общероссийского классификатора продукции, Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности и Перечня групп однородной продукции.

5. Выбор аккредитованной испытательной лаборатории. Орган по сертификации, учитывая предложения заявителя, определяет испытательную лабораторию, которая аккредитована на право проверки данной однородной группы продукции.

6. Отбор образцов от однородных групп и их идентификация. Перед отбором проб орган по сертификации проводит идентификацию продукции.

Идентификация — это установление соответствия конкретной продукции образцу и (или) ее описанию для подтверждения, что образцы будут аналогичны всем остальным изделиям в партии. Идентификацию проводят на соответствие:

- 1) заявленному наименованию;
- 2) документам, подтверждающим происхождение поставляемой продукции и содержащим сведения об ее ассортименте, качестве и количестве;
- 3) принадлежности к данному изготовителю;
- 4) требованиям (показателям качества), обеспечивающим функциональное использование продукции;
- 5) кодам Общероссийского классификатора продукции до уровня не менее пятого знака ОКП;
- 6) кодам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (для ввозимой продукции).

По результатам идентификации эксперт Органа по сертификации составляет заключение. Затем производится отбор образцов. Отбор образцов оформляют актом, который подписывают представители Органа по сертификации и представитель заявителя.

7. Проведение испытаний. Испытательная лаборатория проводит сертификационные испытания образцов методами, установленными в нормативных документах. Образцы считают не выдержавшими испытания, если хотя бы один показатель не соответствует требованиям нормативных документов. Результаты испытаний оформляют протоколом, который направляется в Орган по сертификации.

8. Орган по сертификации проводит анализ результатов испытаний и проверок сертифицируемой продукции и принимает решение о возможности выда-

чи или отказе в выдаче сертификата. В случае положительного решения выдается сертификат соответствия, в случае отрицательного решения заявителю направляются аргументированное решение об отказе.

9. Оформление и выдача сертификата и лицензии на применение знака соответствия и внесение сертифицированных изделий в государственный реестр.

Орган по сертификации оформляет сертификат по форме и правилам, установленным Госстандартом России. Срок действия сертификата устанавливает Орган по сертификации с учетом состояния производства, результатов испытаний, но не более трех лет или срока действия санитарно-эпидемиологического заключения.

Действие сертификата на партию продукции распространяется на срок реализации этой партии (но не более чем на один год или на срок действия гигиенического заключения).

Сертификат регистрируют в государственном реестре и выдают заявителю.

При проведении обязательной сертификации Орган по сертификации одновременно с сертификатом выдает заявителю лицензию на право применения знака соответствия. В лицензии указывается место проставления знака соответствия. В дальнейшем маркирование каждой единицы продукции (либо единицы упаковки) знаком соответствия осуществляет заявитель.

10. Инспекционный контроль за сертифицированной продукцией проводит Орган по сертификации совместно с испытательной лабораторией и, при необходимости, с территориальными органами Госстандарта России.

Инспекционный контроль осуществляется в форме периодических и внеплановых проверок в течение всего срока действия сертификата и лицензии на применение знака соответствия.

11. Разработка и контроль выполнения мероприятий при выявлении несоответствий продукции установленным требованиям и неправильном применении знака соответствия.

В России 85 % товаров потребительского рынка, в том числе и хлеб и хлебобулочные изделия, подпадают под сертификацию.

На сегодняшний день на рынке хлебобулочной продукции существует огромное количество частных предпринимателей. И почти весь этот продукт производится по непонятным схемам и скрывается от налогообложения, в результате чего ежегодно теряется более одного миллиарда рублей налоговых поступлений. Подавляющее большинство частных хлебопеков не зарегистрированы у фискальных органов.

В наших условиях возникла острая необходимость сокращения количества организаций, которым предоставлено право выдавать лицензии и сертификаты. В Москве таких организаций около 200, что позволяет любому производителю несертифицированной продукции получить необходимую документацию.

По информации Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России, в связи с ажиотажным ростом цен на зерно произошло увеличение цен на муку в Ставропольском крае, Нижегородской, Московской, Тверской, Орловской областях, Республике Башкортостан, Республике Дагестан, Чувашской Республике и других субъектах Российской Федерации (4).

Территориальными органами ФАС России возбуждены дела, а некоторыми уже и вынесены решения и выданы предписания в отношении хозяйствующих субъектов, функционирующих на рынке хлеба и хлебобулочных изделий, за нарушение статьи 11 Закона РФ "О защите конкуренции", выразившиеся в заключении соглашений, которые привели к необоснованному установлению различных цен на один и тот же товар, что в конечном счете привело к повышению цен на зерно и муку.

Приняты решения по делам о нарушении антимонопольного законодательства на рынке муки, хлеба, масла сливочного и подсолнечного, молока, яиц, крупы гречневой-ядрицы, соли, а также в отношении действий органов власти в 20 регионах страны, в том числе Алтайском, Адыгейском, Амурском, Астраханском, Брянском, Башкортостанском, Владимирском, Кемеровском, Краснодарском, Курганском, Курском, Липецком, Омском, Оренбургском, Новосибирском, Пензенском, Ростовском, Тульском, Челябинском, Чувашском УФАС (4).

Всего на сегодняшний день по всей системе ФАС России возбуждено 216 дел, из них: 143 дел по признакам нарушения антимонопольного законодательства, 42 – по признакам нарушения Закона о торговле и 31 дело – об административных правонарушениях, предусматривающих наложение штрафа.

В настоящее время хлебопекарные предприятия сталкиваются с серьезными проблемами, тормозящими их развитие. Это и удорожание сырьевых ресурсов, и невозможность обновления оборудования в связи с их дороговизной, а также рост цен на электроэнергию и воду, высокий уровень налогообложения.

Все эти факторы ведут к увеличению себестоимости выпускаемой продукции и хлебопекарные предприятия вынуждены повышать цены на хлебобулочные изделия. Страдает также и качество продукции, так как многие предприятия для увеличения своей прибыли или используют более дешевое сырье и низкого качества, или нарушают правила технологического процесса производства хлеба - что отрицательно сказывается на качестве готовой продукции.

Правильная организация производства хлебобулочных изделий и экономное расходование ресурсов в хлебопечении являются приоритетными задачами отрасли, от решения которых зависит и качество продукции, и уменьшение ее себестоимости, а, следовательно, рост прибыли хлебопекарных предприятий, их конкурентоспособность, возможность внедрения в производство нового прогрессивного оборудования и способность выхода на новые потребительские рынки.

Библиографический список

1. Федеральный закон: "О защите прав потребителей" от 07.02.1992 N 2300-1, справочно-правовая система «Консультант Плюс» по состоянию на 31.01.2012 г.

2. Федеральный закон "О сертификации продукции и услуг" от 10.06.1993 N 5151-1, справочно-правовая система «Консультант Плюс» по состоянию на 31.01.2012 г.

3. <http://www.stroyinf.ru/sr6.html>.

Фатхуллина Н. Х., Идрисова З. К.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПЛАТЕЖНЫЙ КАЛЕНДАРЬ КАК ИНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Финансовое планирование занимает важное место в системе управления финансами организации. В процессе планирования предприятие оценивает состояние своих финансов, выявляет возможности увеличения финансовых ресурсов и направления их наиболее эффективного использования. При этом управленческие решения принимаются на основе анализа финансовой информации.

План поступления и расходования денежных средств, разработанный на предстоящий год с разбивкой по месяцам (бюджет движения денежных средств), дает только общую основу управления денежными потоками предприятия. Денежные потоки организации в течение одного месяца могут характеризоваться высокой динамикой и нестабильностью. Помочь устранить эти недостатки может оперативное управление финансами.

В период экономического спада условия поставок от предприятий ужесточаются: минимизируя риски, компании предпочитают работать по предоплате. Поэтому дефицит живых денежных средств становится основной проблемой, которую приходится решать предприятию, чтобы в кризисной реальности обеспечить свою ликвидность и платежеспособность. Механизмом, позволяющим контролировать ликвидность компании и максимально продуктивно использовать денежные средства, является платежный календарь. Оперативное планирование денежного потока на определенный период осуществляется путем составления платежного календаря в рамках бюджета движения денежных средств на основании текущего состояния платежей, заключенных контрактов, подписанных договоров и фактических обязательств.

С точки зрения бюджетирования платежный календарь представляет собой систему резервирования денежных средств из плана. Но, в отличие от бюджета движения денежных средств, это более подробный документ. Ведь если при стратегическом планировании не имеет значения, от кого конкретно будут получены или кому заплачены деньги, то при оперативном — наглядно видно, кто - должники-дебиторы, а кто — кредиторы. Поэтому в платежном календаре можно подробно расписать: кому, когда, от кого, за что и сколько следует заплатить (получить).

Таким образом, платежный календарь представляет собой план движения денежных средств в краткосрочной перспективе (неделя-месяц), отражающий все виды деятельности предприятия (основную, финансовую, инвестиционную), утвержденный руководством в рамках лимитов и возможностей предприятия, является основным инструментом по оперативному управлению финансами организации является платежный календарь. Платежный календарь представляет собой плановый финансовый документ, обеспечивающий ежедневное управление поступлением и расходованием денежных средств предприятия.

Основная цель платежного календаря — формирование графика денежных потоков на ближайший период (от нескольких рабочих дней до одного месяца) таким образом, чтобы гарантировать оплату всех необходимых платежей, минимизировать излишки денежных средств на счетах и избежать кассовых разрывов.

Платежный календарь, разрабатываемый на предприятии, позволяет решать следующие основные задачи:

- свести прогнозные варианты плана поступления и расходования денежных средств (оптимистический, реалистический, пессимистический) к одному реальному заданию по формированию денежных потоков предприятия в рамках одного месяца;

- в максимально возможной степени синхронизировать положительный и отрицательный денежные потоки, повысив тем самым эффективность денежного оборота предприятия;

- обеспечить приоритетность платежей предприятия по критерию их влияния на конечные результаты его финансовой деятельности;

- в максимальной степени обеспечить необходимую абсолютную ликвидность денежного потока предприятия, то есть его платежеспособность в рамках краткосрочного периода;

- включить управление денежными потоками в систему оперативного контроллинга (соответственно, и текущего мониторинга) финансовой деятельности предприятия.

При внедрении платежного календаря у организации возникают следующие преимущества:

- появляется возможность прогнозирования финансового состояния компании;

- повышается прозрачность процессов управления доходами и расходами организации;

- увеличиваются гибкость и обоснованность решений при изменении экономических условий функционирования компании;

- оптимизируется кредитная политика организации;

- увеличиваются степень надежности и уровень доверия к компании со стороны кредиторов, инвесторов, головной организации.

Содержание платежного календаря может быть разным (в зависимости от специфики бизнеса и предпочтений заинтересованных сотрудников), однако он всегда должен включать в себя данные о поступлениях и выбытиях, а также о плановых остатках денежных средств (обычно с разбивкой по дням и источникам). Чтобы сформировать платежный календарь, финансовому работнику понадобится следующая информация:

- отчет о кредиторской и дебиторской задолженности организации. В нем должны быть указаны суммы доходов и расходов с перечнем договоров, контрагентов и ответственных лиц;

- графики оплаты договоров, в которых отражены сроки платежей;

- графики периодических выплат – налогов, заработной платы и т. п.;

- данные о текущих остатках на счетах.

Для начала необходимо занести в календарь регулярные выплаты и поступления. Как правило, это такие платежи, как авансы, расчеты по кредитам и займам, оплата процентов, штрафов и пени. С остальными суммами рекомендуется разработать форму заявки на платеж, которую будут подписывать, например, руководители подразделений организации. Эти документы должны поступать в финансовую службу. Задача ее работников – убедиться, что фирма не заплатит больше денег, чем может себе позволить, то есть баланс доходов и расходов не должен быть нарушен. И только в этом случае финотдел может включить заявку в проект платежного календаря. В противном же случае, ее нужно передать финансовому директору, который решает вопрос проведения фирмой данного платежа. Поэтому необходимость перечисления денег по «сверхлимитным» или незапланированным заявкам должна быть документально обоснована.

Одной из особенностей платежного календаря является его постоянная актуализация. В случае недостатка денежных средств для удовлетворения всех поступивших заявок используется правила ранжирования платежей в зависимости от их вида и уровня приоритета.

На практике нередко возникает ситуация, когда план расхода денежных средств выполняется в полном объеме (на основании представленных заявок), а план поступления денежных средств исполнен частично (соответственно, общая сумма заявок на оплату превышает реальное поступление денег). Во избежание кассовых разрывов целесообразно ранжировать все платежи по степени их приоритетности (значимости): оплата по статьям с наиболее высоким приоритетом проводится в обязательном порядке, с более низким — при наличии дополнительных условий. Например, заявки на оплату задолженности перед основными поставщиками продукции, налогов удовлетворяются в первую очередь, тогда как расходы на несрочные хозяйственные нужды, модернизацию оргтехники финансируются при выполнении плана продаж не менее, чем на 90%.

Перед тем как начинать составлять и обрабатывать заявки, необходимо провести целый комплекс мероприятий по разработке и внедрению платежного календаря на предприятии.

Первый этап — формирование плановых данных. Этот процесс реализуется в рамках бюджетирования (составления бюджета движения денежных средств) и является обязательным подготовительным этапом. На основании плановых данных (годовых, с ежемесячной разбивкой) происходит углубленная детализация поступлений и выплат.

Второй этап — определение перечня аналитик (статьи бюджета движения денежных средств, контрагенты, договоры), в разрезе которых будет проводиться формирование платежного календаря. Это позволит создать инструмент для контроля предстоящих выплат и поступлений.

После определения перечня аналитик формируется механизм составления и исполнения платежного календаря. Поступления и платежи планируются на основании внесенных подразделениями-заказчиками заявок. После проверки на соответствие установленным лимитам заявленные платежи включаются в платежный календарь. Сбалансированный по суммам поступлений и платежей платежный календарь является основанием для составления реестра платежей и передачи его для исполнения.

На заключительном этапе внедрения платежного календаря механизм его составления и исполнения закрепляется в регламентных документах, которые утверждаются внутренним приказом и являются обязательными для исполнения всеми подразделениями и работниками компании. Внутренний документ, определяющий правила функционирования платежной системы компании, должен содержать информацию о порядке прохождения заявок на оплату, сроках, лицах, ответственных за согласование и утверждение, обязанностях и полномочиях сотрудников, последовательности действий.

Так, в автономном учреждении «Сибайский медицинский колледж» ежеквартально выделяются субсидии на выполнение государственного задания согласно утвержденного плана финансово-хозяйственной деятельности:

- на возмещение затрат на оказание услуг;
- на возмещение затрат на содержание имущества.

Выделенные субсидии сверяются с планом финансово-хозяйственной деятельности с ежеквартальной разбивкой. При движении студентов (восстановление, отчисление) субсидия на возмещение затрат на оказание услуг корректируется. Эта субсидия исчисляется из среднегодового числа студентов на норматив. Расходы по этим видам затрат также распределены поквартально, оплата производится строго по предоставленным счетам, не допуская дебиторской и кредиторской задолженности.

Таким образом, в отличие от других разновидностей финансовых планов, не существует раз и навсегда утвержденного варианта платежного календаря. Платежный календарь - это постоянно корректируемый прогноз поступлений и расходов на каждый день планового периода. Он помогает организации поддерживать ликвидность, а финансовым работникам – эффективно контролировать денежные потоки фирмы.

Библиографический список

1. Гарифуллин А.Ф. Планово-экономический отдел // Платежный календарь как инструмент бюджетирования. 2012. №1.
2. http://www.cfin.ru/management/finance/budget/payment_schedule.shtml.
3. http://www.profiz.ru/peo/1_2012/platezn_kalendar.
4. <http://blanker.ru/doc/payment-calendar>.

© Фатхуллина Н. Х., Идрисова З. К., 2012

УДК 35.087.431.3

Фортуна А. В.

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

Пенсионная система государства является одним из наиболее социально и экономически значимых секторов национальной экономики, реализующих базовую конституционную гарантию – материальное обеспечение пенсионеров.

Эффективное пенсионное обеспечение является одним из ключевых факторов социально-экономической безопасности любого государства.

В деле пенсионного обеспечения граждан важную роль играют негосударственные пенсионные фонды. Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) - особая организационно - правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются:

- деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников НПФ в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения (НПО);

- деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Законом «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и договорами об обязательном пенсионном страховании (ОПС) [1].

В ходе своей деятельности негосударственный пенсионный фонд аккумулирует средства пенсионных накоплений, организует их инвестирование, учёт, назначение и выплату накопительной части трудовой пенсии. Для анализа финансовой деятельности данных фондов, использовался кластерный анализ методом k-средних (k-means), реализованный с помощью программного продукта STATISTICA. Так, за период 2008-2010гг. были проанализированы следующие показатели: собственное имущество; имущество, предназначенное для обеспечения уставной деятельности фонда и покрытия расходов, связанных с обеспечением этой деятельности; совокупный вклад учредителей, для организации работы негосударственного пенсионного фонда; пенсионные накопления, находящиеся в доверительном управлении; количество застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию; пенсионные резервы; количество участников фонда по негосударственному пенсионному обеспечению; количество участников по негосударственному пенсионному обеспечению получающих пенсию; выплаты пенсий; доход, полученный от инвестирования средств пенсионных накоплений; расходы негосударственных пенсионных фондов, связанные с инвестированием средств пенсионных накоплений; доход от размещения средств пенсионных резервов.

Так, в 2008 году наблюдается значительное снижение доходности вложений негосударственных пенсионных фондов (НПФ), что связано, в первую очередь, с общей тенденцией падения котировок на рынке ценных бумаг, и в большей степени повлияло на отрицательный финансовый результат в данном году, уменьшение капитала НПФ, включающего имущество для обеспечения уставной деятельности (ИОУД) и нераспределенный убыток от инвестирования пенсионных резервов на 34%. Основной причиной убытков, негосударственных пенсионных фондов в 2008 году явилась высокая доля инструментов фондового рынка в портфелях. Для всех негосударственных пенсионных фондов характерен отрицательный результат инвестирования средств пенсионных накоплений.

В 2009 году, 2,28 миллиона человек изъявили желание перейти из государственной управляющей компании (ВЭБ) в частные УК и НПФ, это на 12% больше, чем в 2008 году. Таким образом, в сфере негосударственного пенсионного обеспечения накопительную часть трудовой пенсии обязательного пенси-

онного страхования формируют свыше 7,8 миллиона человек. Впервые число застрахованных лиц в НПФ превысило число участников по негосударственному пенсионному обеспечению (НПО) (более 6,7 миллиона человек). Примерно 2,5 миллиона граждан являются одновременно участниками по НПО и застрахованными лицами по ОПС.

В свою очередь, в 2009 году количество негосударственных пенсионных фондов составило 165, это на 39 пенсионных фондов меньше чем в 2008 году, в большей степени на это повлияли последствия мирового финансового кризиса. Также в 2009 г. вступили в силу требования, повышающие минимальный размер имущества для осуществления уставной деятельности негосударственных пенсионных фондов (ИОУД – фактический капитал НПФ) до 50 млн. руб. А это привело к тому, что небольшие негосударственные пенсионные фонды вынуждены были либо объединиться с конкурентами, либо уходить с рынка пенсионного страхования России.

В 2010 году количество негосударственных пенсионных фондов уменьшилось на 16 пенсионных фондов и составило 149 негосударственных пенсионных фондов. Данные тенденции связаны с укрупнениями пенсионных фондов и аннулированием лицензий у тех фондов, кто не соответствует требованиям законодательства. В 2010 году по данным Пенсионного Фонда России зафиксирован существенный рост в 1,7 раза количества граждан, перешедших в негосударственные пенсионные фонды (3,4 млн. чел.). Клиентами негосударственных пенсионных фондов стали почти 11 млн. человек, что составляет $\frac{1}{4}$ часть застрахованных лиц, имеющих право на формирование накопительной части трудовой пенсии. Это самые высокие показатели за всю историю работы негосударственных пенсионных фондов. [2]

На протяжении всего периода с 2008 по 2010 года были неизменные лидеры среди негосударственных пенсионных фондов: НПФ «ГАЗФОНД», НОПФ «Благосостояние», НПФ Электроэнергетики; НОПФ «ЛУКойл-Гарант»; Ханты - мансийский НПФ; НПФ Транснефть, НОПФ «Норильский никель».

Данные тенденции показывают, что на рынке пенсионного страхования России остаются «сильные» игроки, имеющие достаточные финансовые активы позволяющие сохранить устойчивость в период социально-экономической нестабильности и способные поддерживать доверие со стороны населения страны, а «слабые» пенсионные фонды, которые не выдерживают конкурентную борьбу - покидают рынок пенсионного страхования.

Библиографический список

1. Охлопков Ю. Как правильно выбрать негосударственный пенсионный фонд?/ "Российская газета" Федеральный выпуск №5734 (61) [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru/2012/03/19/neftegarant.html> (дата обращения 21.03.2012г.).

2. Официальный сайт PensiaMarket (Навигатор пенсионного рынка) [Электронный ресурс] URL: <http://www.pensiamarket.ru/> (дата обращения 21.03.2012г.)

Фахразина Д. В., Мулюкова А. Г.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Металлургический комплекс играет заметную роль в экономике России. Его доля в промышленном производстве страны составляет 19,3 % при доле в основных фондах промышленности – 11,1 %, в численности – 9,3 %. Доля в экспорте – около 18 %. По данным Федеральной налоговой службы, налогоплательщики металлургических предприятий обеспечивают значительную долю налогов и сборов в федеральный бюджет. И в связи с этим налоговый контроль деятельности данных предприятий приобретает еще большую значимость.

Главной и эффективной формой налогового контроля является выездная налоговая проверка (ст. 89 НК РФ), так как она выявляет наибольшее число налоговых правонарушений и увеличивает доходную часть бюджета страны за счет дополнительных начислений по налогам и сборам.

Особенностями, присущими налогоплательщикам металлургических предприятий, которые необходимо учитывать в практике налогового администрирования и проверке являются:

- достаточно сложная организационная и управленческая структура организаций. Функционирование и развитие их бизнеса связано с усложнением организационных структур - формированием филиалов, отделений, дочерних организаций;

- ведение деятельности организацией на больших территориях

- широкое участие в процессах международной интеграции и кооперации в сфере производства и реализации товаров и услуг. Диапазон форм этих отношений достаточно широк, начиная с торговли и оказания услуг и кончая участием в совместных предприятиях, создаваемых в России и других странах, созданием дочерних фирм за рубежом.

Проблемы, возникающие при администрировании и проверке металлургических предприятий, обусловлены отраслевой спецификой, объемами производства, удаленностью, а также недостаточно высокой подготовкой сотрудников инспекций, осуществляющих учет крупнейших налогоплательщиков.

Для решения данной проблемы необходимо осуществить ряд мероприятий по подготовке и переподготовке специалистов, осуществляющих налоговый контроль налогоплательщиками металлургических предприятий:

- введение в институты, осуществляющие подготовку кадров для налоговых органов специализаций в области налогообложения отраслевого налогообложения, с привлечением специалистов отраслевых институтов;

- введение в программу работы межрегиональных инспекций обязательного регулярного учебного процесса, направленного на повышение квалификации сотрудников в области качественного знания об отрасли. Также важно отметить, что выездная налоговая проверка очень трудоемка, требует больших

затрат рабочего времени сотрудников налоговых органов и высокого уровня их квалификации. Основным условием для упрощения процедуры проведения выездной налоговой проверки, оформления ее результатов и снижения трудоемкости деятельности налоговых органов является применение компьютерных технологий в контрольной работе налоговых органов.

Выездная налоговая проверка сама по себе практически не поддается автоматизации. Это творческий процесс, связанный с использованием всех знаний и опыта самих проверяющих, которые необходимы для проведения анализа документов налогоплательщика и иной информации о нем. Однако это не значит, что вся работа на этом технологическом участке должна делаться вручную.

Важной задачей автоматизации работы налоговой службы является не только возложение на компьютер задач контроля, обработки и хранения информации по начислению и уплате различных налогов, ведение нормативно-правовой базы по налоговому законодательству, формирование отчетности по налоговым органам, но и создание автоматизированного канала с банками, таможенными органами и другими внешними структурами.

Таким образом, основной целью современного этапа развития налогового администрирования в отношении налогоплательщиков металлургических предприятий является постоянное совершенствование всей совокупности налоговых правовых действий с целью обеспечения их максимального соответствия объективно изменяющимся экономическим условиям.

Качество и эффективность налоговых проверок зависит от степени их организации налоговыми органами. Совершенствование всего комплекса мероприятий, проводимых в процессе выездной налоговой проверки, позволит оптимизировать процесс организации этой работы и рационально построить систему управления налоговой инспекцией.

Библиографический список

1. Ситникова О.В. Разработка мероприятий по совершенствованию налогового администрирования металлургических предприятий. Микроэкономика, 2011. №2. С. 9-11.

2. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование. М.: Экономист, 2006. 591 с.

3. Кобзарь Фролова М.Н. К вопросу о совершенствовании форм и методов налогового контроля // Налоги и налогообложение. 2006. № 5. С. 25-27.

© Фахразина Д. В., Мулюкова А. Г., 2012

УДК 311 (470.57)

Хабибрахманова Р. Г., Насретдинова З. Т.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, г. Уфа

СЕЗОННОСТЬ ЦЕН НА МОЛОЧНОМ РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Диспаритет цен и несовершенство механизма ценообразования в системе производства и переработки молока привели к необоснованному и нерегулируемому росту цен реализации молока.

Сезонные колебания цен на сырое молоко в нашей стране происходят ежегодно, объясняемые молокоперерабатывающими предприятиями и торгово-сбытовыми сезонностью производства. По данным Молочного союза России соотношение июньского предложения молока к ноябрьскому в целом по стране обычно составляет 1,6:1, а в отдельных регионах доходит и до 6:1 [1].

В роли монополистов на молочном рынке Республики Башкортостан выступают молокоперерабатывающие и торгово-сбытовые предприятия, такие как «Вимм-Биль-Дан Продукты Питания», «Юнимилк», Ehrmann Campina, Danone [2]. При определении закупочной цены молокоперерабатывающими предприятиями устанавливаются критерии, характеризующие качество молока, объем, способ доставки молока-сырья, сезонность производства и закупки.

Целью исследования является изучение сезонности цен на молочном рынке Республики Башкортостан в сопоставлении с показателями по Российской Федерации. Исходными данными являются динамика средних цен на молоко, закупленное у сельскохозяйственных товаропроизводителей и средних цен на молоко, реализованное молокоперерабатывающими предприятиями за двадцать кварталов 2006–2010 гг.

Данное исследование проводилось методом моделирования временного ряда с периодическими колебаниями. При наличии во временном ряду периодических колебаний согласно данной методике необходимо выделить тренд путем устранения сезонной компоненты, расчет которой в дальнейшем позволит корректировать прогнозные значения показателей, полученных по тренду.

Внутригодовая динамика может быть представлена в форме аддитивной и мультипликативной модели сезонности [3]. В нашем случае в соответствии с оценкой значимости параметров моделей наиболее адекватными определились модели экспоненциального сглаживания с аддитивной сезонностью и линейным ростом (табл. 1).

Таблица 1 Тренды и коэффициенты сезонности цен на молоко

Показатели	По ценам Российской Федерации		По ценам Республики Башкортостан	
	закупочные	реализационные	закупочные	реализационные
Тренд	$T=27,984+0,310t$	$T=32,794+2,155t$	$T=13,101+0,937t$	$T=23,9445+1,543t$
Коэффициенты сезонности по кварталам				
1	1,375	1,282	0,672	0,752
2	-0,102	0,383	-0,374	0,318
3	-2,486	-2,436	-0,697	-1,666
4	1,214	0,771	0,398	0,597

По Российской Федерации средний абсолютный прирост среднеквартальной закупочной цены на молоко составляет только 0,31 руб. за 1 литр молока. Средний абсолютный прирост реализационной (потребительской) цены по РФ - 2,15 руб.

По Республике Башкортостан средний абсолютный прирост среднеквартальной закупочной цены на молоко составляет 0,94 руб. Абсолютный прирост реализационной цены на молоко в РБ - 1,54 руб., что ниже, чем по Российской Федерации.

В целом тренды характеризуют более низкие темпы прироста закупочных цен и превышающие в разы темпы прироста цен реализации молока. Это свидетельствует о том, что монополисты - молокоперерабатывающие предприятия, снижая цены приобретения молока от сельскохозяйственных предприятий, обеспечивают себе благоприятные условия и получают прибыль, а сельхозтоваропроизводители молочного сырья, соответственно, оказываются в убытке.

Коэффициенты сезонности свидетельствуют, что в течение года кривая цен на молоко-сырье выглядит следующим образом:

- январь, февраль, март – высокие цены;
- апрель, май, июнь – понижение цен;
- июль, август, сентябрь – наиболее низкие цены;
- октябрь, ноябрь, декабрь – повышение цен.

Таким образом, уровень цен на молочном рынке Республики Башкортостан находится на более низком уровне, чем в целом по стране, но более высокий абсолютный прирост уровня закупочных цен и более медленный темп цен реализации молока в некоторой степени может свидетельствовать о проводимых реформах на молочном рынке республики.

Библиографический список

1. Матвеева А. Молоко пошло на убыль [Электронный ресурс] / А. Матвеева // Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан официальный информационный сайт. - Режим доступа: http://www.mcxrb.ru/pages/docs/mc_showdoc.aspx?id=1817.

2. ИА «Альянс Медиа» Потребители откажутся от молока в пользу биокефира [Электронный ресурс] /Альянс медиа. - Режим доступа: <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=821864>.

3. Елисеева И.И. Эконометрика: учеб./под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Проспект, 2009.-288с.

4. Насретдинова З.Т.Межотраслевой подход - основа адаптивно-целевого метода управления производством молока /З.Т. Насретдинова//Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова, 2012. - № 1.- С. 83-85.

© Хабибрахманова Р. Г., Насретдинова З. Т., 2012

УДК 657

Хасаева Л. З., Ягафарова Л. М.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

КОНСОЛИДАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

Консолидация отчетности продолжает оставаться понятием присущим преимущественно американской системе. Это связано прежде всего с расстановкой акцентов в системе учета и отчетности. Для американских акционеров и инвесторов важное значение играет не только данные по отдельному предприятию. В условиях диверсифицированной экономики, когда хозяйственные связи не ограничиваются рамками одного юридического лица, предоставление отчет-

ности по одной изолированной хозяйственной единице часто может иметь в лучшем случае невысокую полезность. В случае транснациональной корпорации, имеющей большое количество филиалов за рубежом и активно использующей внутрифирменные трансфертные цены в своей работе, предоставление отчетности только по материнской компании может привести только к заблуждениям лиц, использующих эту отчетность. Аналогичная ситуация складывается нередко и для чисто американских холдингов и конгломератов.

Хотя проблема консолидации носит крайне важный характер, в США еще не выработано однозначного подхода к ее решению. В настоящее время требуется консолидация всех дочерних и зависимых предприятий, доля материнского в акционерном капитале которых превышает 50%. Общая схема подразумевает:

1. При составлении консолидированного баланса производится суммирование активов и кредиторской задолженности по консолидируемым предприятиям. При суммировании осуществляется корректировка на долю меньшинства (minority interests), которая должна вычитаться. Сумма общей кредиторской задолженности уменьшается на взаимную кредиторскую задолженность консолидируемых предприятий. Соответственно, собственный капитал консолидированной системы предприятий есть разница между скорректированными активами и кредиторской задолженностью.

2. При составлении отчета о прибылях и убытках производится исключение всех существенных операций и их финансовых результатов, которые произошли в отчетном периоде между консолидируемыми предприятиями. Дивидендный доход материнской фирмы по принадлежащим ей акциям дочернего общества также исключается из консолидированного дохода. Осуществляется также корректировка на долю меньшинства, но применение такой корректировки в отношении нераспределенной прибыли считается спорным

3. При составлении отчета о движении денежных средств производится исключение всех существенных движений активов и пассивов, которые произошли между фирмами, отчетность которых подлежит консолидации.

В России консолидация как таковая практически не развита. Это связано с целым рядом причин, первоочередными из которых являются невысокая роль коммерческих потребителей бухгалтерской информации в процессе определения принципов и стандартов учета и отчетности, а также с тем, что основную роль в этом процессе играют государственные органы. Для них не играют особой роли обобщенные данные о деятельности нескольких юридических лиц, так как контроль, прежде всего налоговый, осуществляется по каждому предприятию отдельно.

В результате рыночных преобразований и перехода России на МСФО консолидированная отчетность стала обязательной. В Федеральном законе от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» под консолидированной отчетностью понимается систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения группы организаций, определяемой в соответствии с МСФО.

Группой организаций признается группа из двух или более компаний, где одна компания контролирует все остальные, то есть одна компания является материнской, а остальные дочерними.

Согласно законодательству Российской Федерации материнскими и дочерними компаниями могут быть только общества и товарищества. По Федеральному закону консолидированную отчетность в обязательном порядке должны предоставлять:

- кредитные организации;
- страховые организации;
- организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

Консолидированная финансовая отчетность составляется в соответствии с МСФО. К стандартам консолидированной отчетности относятся: МСФО 3 (IFRS 3) «Объединение бизнеса», МСФО 27 (IAS 27) «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» и ПКИ 12 (SIC 12) «Консолидация – компании специального назначения» и другие стандарты, регулирующие те или иные аспекты деятельности.

Помимо обязательного предоставления консолидированной отчетности вводится также обязательная публикация в информационных системах общего пользования или в средствах массовой информации, доступных для заинтересованных лиц.

В зависимости от характера сделки между компаниями при инвестировании и установлении контроля выделяют два метода составления отчетности: метод покупки (приобретения) и метод слияния (поглощения).

Метод покупки предполагает приобретение по рыночной стоимости активов и обязательств материнской компанией. Прибыль приобретаемого предприятия, полученная до даты приобретения, не включается в консолидированную отчетность.

Альтернативой методу покупки является более выгодный метод – метод слияния. При данном методе осуществляется обмен акций инвестора на акции инвестируемой компании. Права могут приобретаться не только материнской компанией, но и компанией не входящей в группу, или перераспределяться между несколькими компаниями. Акционеры не лишаются прав собственности, так как взамен прежних получают новые акции.

В отчетность организаций включается:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет об изменении капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- выдержки из учетной политики, примечания к отчетности.

При составлении консолидированной отчетности возникают трудности, связанные с необходимостью элиминирования статей, отражающих взаимные внутрифирменные операции, во избежание повторного счета и искусственного завышения величины капитала и финансовых результатов. Такие операции совершаются при торговых сделках и расчетах по ним, выдаче кредитов, получе-

нии дивидендов. Также элиминируются займы, дебиторская и кредиторская задолженность, начисления, так как единая хозяйственная единица не может иметь задолженности сама себе.

К недостаткам консолидации относятся:

- сложность управления территориально разбросанным бизнесом, включающим разные виды деятельности;
- сложность элиминирования статей;
- необходимость отлаженного механизма сбора и обработки информации;
- необходимость обработки большого объема информации.

Для решения и устранения данных недостатков внедряется автоматизация консолидированной отчетности. К специализированным программным продуктам для формирования консолидированной финансовой отчетности относятся программные продукты корпорации Hyperion – Hyperion Financial Management и Hyperion Enterprise.

Данные системы обеспечивают сбор, обработки и предоставление в едином формате финансовой информации всех дочерних и зависимых компаний и учитывают требования международных и национальных стандартов.

В России консолидация как таковая практически не развита. Это связано с целым рядом причин, первоочередными из которых являются невысокая роль коммерческих потребителей бухгалтерской информации в процессе определения принципов и стандартов учета и отчетности, а также с тем, что основную роль в этом процессе играют государственные органы. Для них не играют особой роли обобщенные данные о деятельности нескольких юридических лиц, так как контроль, прежде всего налоговый, осуществляется по каждому предприятию отдельно.

Библиографический список

1. О консолидированной финансовой отчетности: Федеральный закон от 27 июля 2010 г. N 208-ФЗ (с изменениями от 21 ноября 2011 г.). // СПС «Консультант Плюс».
2. <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=5590>.
3. <http://www.intelis-audit.ru/services/audit/consolidation.html>.

© Хасаева Л. З., Ягафарова Л. М., 2012

УДК 336.22(470.57)

Худайбердина Э. С., Хасанова Г. А.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМЫ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НИМИ

Уклонение от уплаты налогов и сборов – явление, объективно существующее в любой стране мира при любых, даже самых льготных, экономических условиях.

Уклонение от уплаты налогов представляет собой форму уменьшения налоговых и других платежей, при которой налогоплательщик умышленно или неосторожно избегает уплаты налога или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства.

В современных условиях нарушения налогового законодательства в Российской Федерации приобретают все более широкие масштабы. С каждым годом растет и количество преступлений, связанных с уклонением от уплаты налогов. Однако их высокая латентность (скрытая форма) и низкая раскрываемость приводят к тому, что далеко не все лица, совершившие такие правонарушения, несут ответственность.

Можно выделить несколько общих принципов уклонения от налогов:

- принцип «двойной» бухгалтерии: специальное занижение в одних документах результатов деятельности для представления государственным органам, а в других отражение фактического состояния дел;
- принцип разделения активов и пассивов фирмы: передача активов подставным фирмам и переключивание пассивов на государство и кредиторов через неплатежи;
- принцип непрозрачности: создание множества сложных схем уклонения от налогов для затруднения возможности отслеживать движение объекта налогообложения;
- принцип коррумпированности: использование должностных лиц налоговых органов и органов государственной власти в собственных целях;
- принцип общей согласованности действий: наличие неформальных правил уклонения от налогов, на основании которых действуют уклоняющиеся от налогов налогоплательщики.

Для уклонения от уплаты налогов используются три основные стратегии, которые можно представить в виде схемы (рисунок).

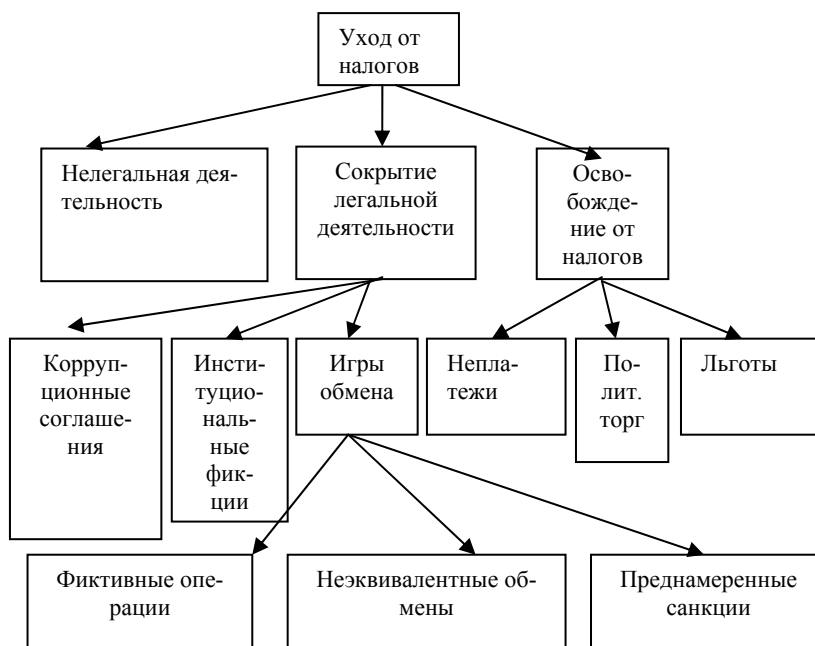


Рисунок 1
Стратегии ухода от налогов

Но, как известно, ничего не возникает ни откуда, на то должны быть объективно существующие причины. Так, в соответствии с теорией идеологии норма уклонения от налогов объясняется исторически сложившимися асимметричными, неэквивалентными отношениями между государством и его гражданами. Теория общественного выбора видит причину существования уклонения от налогов в «проблеме безбилетника», а теория игр – в сопротивлении остающихся в рамках закона налогоплательщиков усилению налогового бремени из-за снижения количества фактических налогоплательщиков.

Известный специалист в области финансового права П. М. Годме выделял среди причин налоговых правонарушений экономические (сравнение последствий уплаты и неуплаты налогов), политические (несовершенство налогового законодательства), технические (несовершенство контроля со стороны налоговых и других государственных органов) и моральные (реакция налогоплательщика на рост налогового бремени и на понимание необходимости уплаты налогов).

Как показывают опросы общественного мнения, в России наблюдается полный набор выявленных причин уклонения от налогов. По мнению опрошенных в конце 2009 г. россиян, есть ряд случаев, когда налоги можно не платить:

1) когда налогоплательщику «нечем кормить семью» и у него низкий уровень жизни – 13% – причины фискального характера;

2) «когда законы о налогах плохие», т.е., если некто считает налог несправедливым, незаконным или завышенным, уклониться от него не грех – 9 % – правовые причины;

3) если предприятие находится в стадии становления или испытывает финансовые проблемы – 3 % – причины регуляторного характера;

4) с «халтуры», разового заработка – 1 % – моральные причины;

5) если есть основания полагать, что «налоги идут не на дело, не туда, куда нужно»- 4 % – моральные причины;

6) если знать, что не будешь наказан за неуплату – 1 % – организационные причины и другие. (Соловьев, 1999).

Таблица 1 Динамика показателей налоговых преступлений и правонарушений в Российской Федерации

Год	Выявлено нарушений	Возбуждено уголовных дел	Процент удовлетворения дел, %
1993	3175	600	19
2000	6743	нет данных	–
2010	24000	10600	44

В России, как и в большинстве стран мира, уклонение от налогов является негативным явлением и преследуется по закону. За время существования российской налоговой системы наблюдается рост правонарушений и преступлений в области налогообложения. Динамика налоговой преступности характеризуется ростом преступлений, связанных с полным сокрытием финансово-хозяйст-

венной деятельности от налогового контроля, что составляет четверть всех способов уклонения от уплаты налогов, выявляемых налоговыми органами. Второе место занимают специфические способы уклонения от уплаты подоходного налога. Они составляют примерно пятую часть от общего числа налоговых правонарушений. На третьем месте (13 %) – занижение выручки.

Как видно из таблицы, на протяжении всего развития рыночной экономики России неуклонно увеличивается число выявленных нарушений налогового законодательства, при этом доля возбужденных уголовных дел по результатам расследований повысилась в последние годы, но все равно остается низкой.

В настоящее время существует множество способов уклонения от налогов. Еще в 2000-ых гг. специалистами Федеральной службы налоговой полиции выявлено 150 способов сокрытия доходов от налогообложения, а в 2006 г. их насчитывалось более 500. От налогов, по мнению специалистов, уводится от 70 до 120 млрд. долл., что в два раза превышает доходную часть всего федерального бюджета России. По данным следственного комитета при МВД РФ, масштабы уклонения от уплаты налогов в России создают экономическую угрозу для безопасности государства. Из сведений, полученных в ФНС РФ, за 2010 год, из 3,4 млн. зарегистрированных в РФ юридических лиц более 0,5 млн. не предоставили налоговую отчетность, либо предоставили «нулевой» баланс. Сложилась ситуация, когда рост НДС, заявленный к возмещению из бюджета, превысил темпы роста экспорта. Размеры предъявленных к возмещению сумм приобретают катастрофический характер. Существует механизм, и это ни для кого не секрет, по возмещению средств из бюджета, которые туда никогда не поступали. По различным оценкам, государство ежегодно недополучает до 30% причитающихся платежей. Только в текущем году по расследуемым уголовным делам сумма ущерба составила более 1,5 млрд. руб. по преступлениям, связанным с возмещением налога на добавленную стоимость. Учитывая все негативные факторы такого явления, как уклонение от уплаты налогов, необходимо разрабатывать и применять на практике меры по предотвращению совершения налоговых правонарушений и преступлений. (Соловьев. 1999)

Большинство принимаемых мер по борьбе с неуплатой налогов характеризуются тем, что они направлены не на причины, порождающие неуплату, а на воздействие и наказание тех налогоплательщиков, которые уже совершили правонарушение.

В связи с этим особое внимание следует уделить методам борьбы с неуплатой налогов, носящих общий характер, которые должны быть направлены на устранение причин, порождающих неуплату налогов. К таким методам можно отнести средства политического характера, заключающиеся в использовании налогов только в финансовых, а не в политических целях; средства экономического характера, направленные на избежание установления слишком тяжелого налогового бремени в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры и др. Но ведущее место отводится средствам морального порядка, главным среди которых выделяют развитие налоговой пропаганды, которая направлена на повышение уровня налоговой морали плательщика, т.е. восприятие им необходимости фискальных платежей с как можно меньшим сопротивлением.

Исходя из этого, считаем необходимым, определить несколько способов борьбы с уклонением от уплаты налогов:

- совершенствование законодательной и нормативной базы, дающее возможность закрыть «лазейки», используемые для уклонения от уплаты налогов;
- ужесточение санкций против нарушителей налогового законодательства;
- формирование современного комплекса организационных и правовых мер предупреждения и пресечения ухода от налогообложения.

Исходя из мировой практики, в число указанных мер следует также включить ужесточение требований к установлению личности клиента, регистрации клиентуры и операций с денежными средствами или иным имуществом, ограничение режима коммерческой и банковской тайны, установление ответственности за сокрытие информации об операциях, имеющих незаконный или подозрительный характер. К числу общих методов, направленных на ограничение возможности уклоняться от уплаты налогов, относят специальные юридические доктрины:

- «существо над формой», которая сводится к тому, что юридические последствия сделки определяются ее существом, а не формой, т.е. имеет значение характер фактически сложившихся отношений между сторонами, а не название договора;

- «деловая цель», заключающаяся в том, что сделка, которая создает налоговые преимущества, недействительна, если она не достигает своей цели.

На современном этапе развития международных отношений появилась потребность в правовом сотрудничестве России и европейских стран в борьбе с уклонением от уплаты налогов. Формирование надежной системы противодействия уклонению от уплаты налогов предполагает осуществление ряда мер:

- обмен информацией между странами (наряду с передачей информации по запросу возможна передача информации без запроса, чтобы помочь компетентным органам другого государства начать расследование или сформулировать запрос);

- обязанность идентификации (идентификация партнеров, клиентов и иных участников сделки);

- установление истины (дополнительная проверка операций, вызывающих подозрение, силами служб внутреннего контроля);

- создание системы внутреннего контроля и подготовки сотрудников кредитных организаций;

- детализированное правовое регулирование деятельности организаций и лиц, занимающихся финансовыми операциями;

- свободный доступ сотрудников органов внутренних дел для выезда или въезда в зарубежные страны по делам данной категории.

Таким образом, уклонение от налогов в любом государстве считается отрицательным явлением. На макроуровне оно приводит к недополучению средств в бюджет для финансирования расходов, в связи, с чем приходится вводить новые налоги либо увеличивать ставки действующих налогов и сборов. (Ларичев, 1997)

На микроуровне неплательщики налогов оказываются в более выгодном положении по сравнению с законопослушными плательщиками, а поэтому мо-

гут провоцировать других субъектов экономической активности на аналогичные действия. Поэтому необходимо вырабатывать, предпринимать и постоянно совершенствовать меры по борьбе с незаконной неуплатой налогов, что позволит увеличить доходную часть бюджета, а, следовательно, и реализацию всех функций государства в полном объеме.

Библиографический список

1. Соловьев И.Н. Об ответственности за уклонение от уплаты налогов или страховых взносов в государственные внебюджетные фонды // «Налоговый вестник» № 5. 1999 С. 120.

2. Ларичев В. Уклонение от уплаты налогов с организаций: квалификация составов. // «Российская юстиция» № 6. 1997. С.8-9.

3. Соловьев И.Н. Об ответственности за уклонение от уплаты налогов или страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. // «Налоговый вестник» № 5. 1999 С.123.

4. Волковский В.И. Налоговая преступность - это не просто уклонение от налогов // Прокурорская и следственная практика. М., 1998. № 1. с.55-59.

© Худайбердина Э. С., Хасанова Г. А., 2012

УДК 342.8 (470 + 571) + (430)

Хабирова Г. Х.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ЗАЩИТА ИЗБИРАТЕЛЬНЫХ ПРАВ ГРАЖДАН ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИИ И ГЕРМАНИИ

В современных странах выборы являются неотъемлемым элементом общественно-политической жизни. От их характера во многом зависит степень демократизма политического строя и прогресса становления правового государства.

В современных демократических государствах выборы представляют собой основную форму волеизъявления населения и форму реализации основных конституционных принципов.

Сегодняшние темпы развития общественных отношений в условиях целенаправленной программы по реализации и защите прав человека и гражданина; целенаправленной программы на повышение правовой культуры общества, устранение нигилизма в применении права и устранение текущих пробелов - всё это обуславливает рассмотрение избирательного права как института демократического правового государства.

Избирательные права являются одним из главных элементов, которые образуют конституционный статус личности. Они выступают самой доступной, действенной, регулярно повторяемой возможностью непосредственно участвовать в управлении делами государства, а также решении вопросов местного значения.

Понятно, что избирательные права бессмысленны без их прямой реализации. Только при свободном и полном осуществлении данных прав, объективном и честном обнародовании результатов волеизъявления граждан можно говорить о реальном участии народа в управлении делами государства.

В каждом демократическом государстве правовое регулирование выборов как современного института народовластия должно соответствовать общепризнанным принципам и нормам международного права, которые в совокупности являются составляющим международных избирательных стандартов. Российская Федерация является участницей более двадцати основных международных правовых актов в области обеспечения избирательных прав и свобод человека и гражданина, организации и проведения свободных, открытых выборов. На сегодняшний день избирательные права граждан стоят в центре всех процессов формирования основных институтов политической власти: защита прав человека, развитие избирательного законодательства, укрепление и развитие передовой избирательной системы и т.д. Так же следует отметить, что и в законодательстве многих зарубежных стран уделяется пристальное внимание защите избирательных прав граждан. В этой связи представляет интерес сопоставление систем и способов защиты избирательных прав, установленных российским законом и законодательством зарубежных стран.

Выбор зарубежной страны, такой как Германия, в качестве объекта для сравнительного анализа считаю наиболее приемлемым. Выбор обусловлен тем, что Германия и Россия относятся к одной правовой семье – романо – германской.

Итак, для начала обратимся к ч.2 ст. 32 Конституции Российской Федерации, согласно которой граждане РФ имеют право избирать и быть избранным в органы государственной власти и местного самоуправления, а также участвовать в референдуме[1]. Это важнейшее конституционное предписание действует в единстве с международным правом. А именно, согласно п. «b» ст. 25 Международного пакта о гражданских и политических правах, который закрепляет право каждого гражданина «голосовать и быть избранным на подлинных периодических выборах, производимых на основе всеобщего и равного избирательного права при тайном голосовании и обеспечивающих свободное волеизъявление избирателей», а также ст.3 «Право на свободные выборы» Протокола № 1 к Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод, предусматривающей обязательства государств- участников «проводить с разумной периодичностью свободные выборы путем тайного голосования в таких условиях, которые обеспечивали бы свободное волеизъявление народа при выборе органов законодательной власти»[2].

Федеральные правовые акты – Основной закон (Конституция) ФРГ 1949 года, Федеральный закон о выборах 1993 года, правовые акты земель (в основном повторяют федеральные правовые акты). Перечисленные нормативные акты провозглашают всеобщее равное прямое добровольное избирательное право при тайном голосовании. Национальный суверенитет принадлежит народу, который осуществляет его через своих представителей и путем референдума

На ближайших выборах в Бундестаг электронные средства голосования применяться не будут. Применяется голосование по почте. В соответствии с условиями, определяемыми законом, избирателями являются все совершенно-

летние граждане обоего пола, пользующиеся гражданскими и политическими правами. Ценз оседлости 3 месяца.

Из этих двух положений можно сделать вывод, что как Россия, так и Германия, во-первых, на конституционном уровне провозгласили право граждан избирать и быть избранным. Во-вторых, провозгласили общепризнанные принципы - прямые или косвенные выборы при всеобщем, равном и тайном голосовании. Возрастной ценз 18 лет одинаков.

Нормативная база России, регламентирующая «избирательные правоотношения» состоит из ряда федерального законодательства: Федеральный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», федеральный закон «О выборах Президента Российской Федерации», федеральный закон «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» и ряда других законов и подзаконных актов РФ.

В совокупности данные нормативно-правовые акты обеспечивают нормальное функционирование избирательной системы.

Нормативная избирательная база Германии также обширна. Она состоит из: Конституции (Основной закон) Федеративной Республики Германии - Grundgesetz fur die Bundesrepublik Deutschland (принята 23 мая 1949); Федеральный закон о выборах - Bundes-wahlgesetz (BWG) (принят 7 мая 1956 года); Положение о федеральных выборах - Bundeswahlordnung (BWO); Дополнения к положению о федеральных выборах - Anlagen zur Bundeswahlordnung; Закон о политических партиях - Gesetz uber die politischen Parteien (Parteiengesetz) - PartG; Закон о проверке правильности выборов - Wahlprüfungsgesetz - WPrufG; Закон об избирательной статистике - Wahlstatistikgesetz - WStatG.

Как видно, нормативная база и России и Германии сложна и не является кодифицированной.

Нарушения избирательных прав граждан Российской Федерации по выбору заявителя могут быть обжалованы в суд либо в непосредственно вышестоящую избирательную комиссию. Судебный порядок решения избирательных споров имеет приоритетный характер по сравнению с рассмотрением этих споров избирательными комиссиями. Рассмотрение всех наиболее серьезных избирательных споров переносится из избирательных комиссий в суды. Помимо защиты избирательных прав в суде и путем подачи жалоб в избирательные комиссии граждане могут обращаться с жалобами и заявлениями в органы внутренних дел и прокуратуру при совершении административных правонарушений и преступлений, посягающих на избирательные права граждан.

Механизм защиты избирательных прав, обжалование нарушений избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации и ответственность за нарушение законодательства о выборах и референдумах, оглашен в Главе X Федерального закона от 12 июня 2002 года № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» [3], а так же Главой 26 ГПК РФ. Но как указывает к.ю.н, доцент Макаров И. А. Иркутского государственного университета довольно спорным также является и процессуальный срок, установленный ч. 4

ст. 260 ГПК и п. 3 ст. 78 ФЗ №-67, согласно которым после опубликования результатов выборов, референдума заявление о нарушении избирательных прав или права на участие в референдуме граждан Российской Федерации, имевшем место в период избирательной кампании, кампании референдума, может быть подано в суд в течение года со дня официального опубликования результатов соответствующих выборов, референдума. [4]. Однако возможность судебной защиты избирательных прав, в том числе путем оспаривания решений избирательных комиссий в течение года со дня опубликования результатов выборов вряд ли способствует достижению стабильности избирательного процесса.

Действительно, когда избранные депутат или должностное лицо приступили к исполнению своих обязанностей, избирательные права практически не восстановимы. И единственным способом их восстановления является отмена результатов выборов, что может привести к нелегитимности, принятых решений и дестабилизировать сами основы конституционного строя.

Таким образом, мы убеждаемся ещё раз, что само право гражданам дано, но возможности его реализовать у них практически нет. Как показывает судебная практика, это практически невозможно, т. к суд учитывает то, что должностное лицо уже выполнило ряд должностных обязанностей. А значит придется отменять и действия самого должностного лица.

Правовая система Германии не предполагает непосредственной защиты избирательных прав в рамках конституционного судопроизводства, к которому относит разрешение этих дел. Рассмотрение дел, связанных с осуществлением избирательных прав, по правилам конституционного судопроизводства обусловлено наличием особых полномочий Конституционного Суда Германии по определению соответствия процедуры выборов Конституции ФРГ. Конституционный Суд Германии, осуществляет контроль в пределах объективного права прежде всего. Производство судебной защиты избирательных прав отнесено теорией и практикой к компетенции административных судов, но в пределах ограниченного круга правоотношений. При этом изучение данного вопроса показывает, что специальных условий и правил, направленных на обеспечение своевременной и эффективной защиты избирательных прав, законодательство Германии не содержит.

Таким образом, исследования говорят о наличии пробелов в праве, несовершенстве процессуальности защиты избирательных прав, низкая правовая грамотность населения, что влечёт за собой неустойчивость системы защиты избирательных прав. Считаю необходимым:

1. создание единой нормативной базы, которая объединила бы всё обширное избирательное законодательство РФ. В свою очередь это способствовало бы эффективному способу защиты публичных избирательных прав в том числе;

2. совершенствование системы защиты избирательных прав;

3. повышение правовой культуры населения при помощи повсеместного внедрения доступной понятной информации простому гражданину (предоставление полной и эффективной информации о деятельности избирательных комиссий на всех уровнях при помощи СМИ, сети Интернет, всевозможных буклетов, газет и т.д.);

4. проведение анкетирования, опроса населения, в целях проведения анализа состояния правовой грамотности в отношении защиты избирательных прав;

5. создание специализированных административных судов, по проекту административной юстиции Франции.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации. М.: Проспект, 2009. 32с.

2. Лазарев Л.В. Комментарий к конституции РФ / под общ. Ред.. 3-е изд., доп. И перераб. М.: Новая правовая культура, Проспект, 2009. 816с.

3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации.- М.: Издательство «Экзамен», 2009. 159с.

4. Федеральный закон «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» от 12 июня 2002 г. № 67 (ред. от 27.12.2009) - СПС «Консультант плюс».

© Хабирова Г. Х. 2012

УДК 338.486.41

Харрасова Э. Ф.

Сибайский институт Башкирского государственного университета, г. Сибай

КАЧЕСТВЕННЫЙ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики стабильность финансового положения организации зависит в немалой степени от его деловой активности. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании вложению средств.

В литературе существуют различные подходы к понятию деловая активность. Так, определяет деловую активность в широком смысле как весь спектр усилий направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле - как текущая производственная и коммерческая деятельность компании. При этом деловая активность предприятия проявляется в динамичности ее развития, достижению поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова отмечают, что деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. О. В. Ефимова и М. В. Мельник в качестве анализа деловой активности иллюстрируют операционный цикл хозяйствующего субъекта (Деловая, 2011).

Являясь важнейшей характеристикой функционирования коммерческой организации, деловая активность может быть оценена с помощью ряда показателей, а, следовательно, является объектом экономического анализа в рамках анализа деловой активности.

Информационной базой для анализа деловой активности традиционно является бухгалтерская отчетность организации. Для целей внутреннего анализа могут также использоваться данные синтетического и аналитического учета (Намазалиев, 1990).

Проблемы деловой активности предприятия связаны с тем, что наличие у предприятия достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования. Главное, что позволяет анализ деловой активности - это выработать эффективные мероприятия, которые могут способствовать снижению себестоимости производства и реализации продукции за счет экономии оборотных средств и ускорения их оборачиваемости.

Деловая активность организации довольно чувствительна к изменениям и колебаниям различных факторов и условий. Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот - предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций. Кроме того, от уровня и характера деловой активности зависят, в конечном итоге, структура капитала, платежеспособность, ликвидность организации и др. (Овечкина, 2009)

Анализ и оценка деловой активности осуществляется на качественном и количественном уровнях. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности предприятия по неформальным критериям: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация предприятия, его конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей, долгосрочных договоров купли-продажи, имидж, торговая марка и пр. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами других хозяйствующих субъектов, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса. Количественные критерии деловой активности характеризуются системой абсолютных и относительных показателей. Среди абсолютных показателей необходимо выделить объем реализованной продукции, товаров, работ, услуг, прибыль, величину авансируемого капитала, оборотных средств, денежных потоков и др. Целесообразно сравнивать эти параметры в динамике за ряд периодов (месяцев, кварталов, лет) (Кононенко, 2005).

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов — показателей оборачиваемости, являющиеся важными для организации. Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов. В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств, влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях (Алексеева, 2006).

Таким образом, деловая активность - это результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производственного цикла. Анализ деловой активности

позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства и является важным и необходимым элементом экономического анализа.

Библиографический список

1. Деловая активность предприятия// <http://www.startactive.ru/buhgalteru/2011-05-19-12-55-06-8094.html>.

2. Намазалиев Г.И. Экономический анализ хозяйственной деятельности в материально-техническом обеспечении: Учеб. пособие. М: «Финансы и статистика», 1990.

3. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / О. Н. Овечкина. 2-е изд., испр. и доп. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2009. 244 с.

4. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности. 3-е изд., перераб. и доп. Х.: Фактор, 2005. 156 с.

5. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В., Малеева, Л.И. Ушвицкий. М.: Финансы и статистика, 2006.

© Харрасова Э. Ф., 2012

УДК 33.796/799

Шаяхметов Р. С.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

РОЛЬ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ СПОРТИВНЫХ КЛУБОВ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Спортивный менеджмент – направление менеджмента, связанное со спортивным бизнесом и направленное на повышение эффективности управления спортивной организацией.

Настоящие спортивные управленцы появились лишь в конце XIX века, когда мир охватило массовое увлечение спортом и спортивными состязаниями. Уже тогда в околоспортивных кругах выделились спортивные администраторы (или агенты) и, собственно, менеджеры. Администраторы избавляли титулованных спортсменов (прежде всего боксеров) от общения с бюрократическими структурами всевозможных ассоциаций и союзов. Менеджеры же, выделившись из среды администраторов, постепенно приобретали над спортсменами власть – именно они решали, где спортсмену выступать, с каким противником соревноваться, какой газете давать или не давать интервью, инвентарем какой фирмы-производителя пользоваться. Более того, доходы менеджеров постепенно превысили гонорары спортсменов.

Спортивный менеджмент существовал и в СССР в несколько видоизмененной форме, так как спортивные организации подчинялись приказам «сверху», тогда как спортивные организации Запада были в большей степени частными.

Бурное развитие спортивного менеджмента в Российской Федерации началось относительно недавно. В особенности после того, как государство оправилось от социально-экономических потрясений 90-х годов. В настоящее время процветает частно-государственное финансирование спортивных организаций, мероприятий и т.д. Ярким примером служит зимняя Олимпиада в Сочи в 2014 году, где спонсорами выступает не только государство, но и частные фирмы. То же самое касается и будущего проведения Кубка Мира по футболу в 2018 году в России.

Сегодня развитой спортивной инфраструктурой обладают только несколько крупных российских городов. Традиционно Москва, Казань – благодаря Универсиаде 2013, в некоторой степени Сочи.

В регионах ситуация гораздо хуже. На это влияет несколько факторов: - отсутствие должного обучения у менеджеров спортивных организаций, чаще всего в индустрию спорта они попадают из других сфер социально-экономической деятельности людей. Спортивный менеджмент конечно же подчиняется общим законам менеджмента, но все же имеет свою специфику, которую топ-менеджеры спортивных организаций часто не учитывают в своей деятельности;

- не секрет, что и в спорте существует криминальная обстановка, связанная со взяточничеством чиновников, что безусловно существенно тормозит развитие спорта;

- возможность обучения спортивному менеджменту, практически только в Москве и некоторых крупных городах РФ.

Одной из крупных российских компаний, профессионально занимающаяся спортивным менеджментом является компания ProSportsManagement.

В частности, если рассматривать профессиональные российские клубы футбольной Премьер-лиги, то единственным клубом, впервые в истории вышедшим на самоокупаемость, стал ПФК ЦСКА из Москвы. Во многом это связано с тем, что управлением в данном клубе занимаются профессиональные спортивные менеджеры.

Рассматривая зарубежный опыт, яркими примерами внедрения, осуществления спортивного менеджмента являются американские: NFL – Национальная футбольная лига (американский футбол), NHL – Национальная хоккейная лига и АПЛ – Английская премьер-лига. Эти организации, во многом благодаря своему менеджменту ежегодно получает более 1 миллиарда долларов прибыли от продажи прав телетрансляций, к примеру, совокупный доход команд NHL за 2011 год составил 2,9 млрд. долларов. Если рассматривать структуру доходов каждого отдельного клуба то, по утверждениям некоторых топ-менеджеров клубов NHL, они распределяются следующим образом: 45 – 50 % заработка даёт выручка от продажи билетов, 35 – 40 % - доходы от спонсорских соглашений, 10 – 15% приносит продажа прав на телевизионные трансляции. Все это дает основу для комплексного развития этих клубов. Та же самая система и в NFL, при этом NFL – продукт больше ориентированный на внутренний рынок, тогда как NHL и АПЛ ориентированы как на внутренний, так и на внешний рынок. В частности, особое внимание они уделяют игрокам – легионерам, в структуре NHL они занимают 28 – 30% от общего числа игроков, а в АПЛ превышает

50 %, это делается для экспансии этих продуктов на новых рынках, для привлечения интереса со стороны всего мира. Если рассматривать футбол, то АПЛ активно скупает игроков, представляющих Азиатский регион, тем самым подогривая местное население к игроку, представляющему его страну и что важно, увеличивая денежные поступления от телетрансляций. Важна и система распределения доходов от продажи прав телетрансляций. В 2011 году, АПЛ от этого источника дохода заработала более 1 млрд. фунтов стерлингов. К примеру, клуб Суонси Сити, новичок АПЛ, за выход в премьер-лигу получил 90 млн. фунтов стерлингов – это огромная цифра, учитывая, что доходы от продажи прав на телетрансляции матчей РПЛ в 2011 году по разным оценкам составили всего 82 – 100 млн. долларов.

Что касается развития спортивной индустрии в Республике Башкортостан, то в регионе развиты такие виды спорта как хоккей, волейбол и мотоспорт. Но при этом, рассматривая отдельно волейбольный клуб «Урал», куда были привлечены достаточно большие инвестиции, ожидаемых результатов этот ход не дал. С этим связано много факторов, одним из главных является слабый уровень спортивного менеджмента в клубе. Хоккейный клуб «Салават Юлаев» вовсе является победителем КХЛ в 2011 году, куда были приглашены известные спортивные менеджеры. Президент Республики Рустем Закиевич Хамитов активно поддерживает футбол, в частности был создан футбольный клуб «Уфа», играющий в данный момент во втором дивизионе и перед которым поставлена задача по выходу в этом году в ФНЛ – Футбольную национальную лигу. Для выполнения поставленной задачи, были приглашены как местные, так и приезжие специалисты для управления клубом. Но при этом слабым местом для всех этих клубов является то, что спортивный менеджмент необходим не только для достижения сиюминутных побед, но и стратегического развития клуба в будущем, в частности развитием собственных школ и подготовки воспитанников к играм за клуб. Сейчас же, воспитанники практически не выступают за свои клубы, что безусловно отразится на результатах в будущем.

Еще одним слабым местом спортивных клубов Республики Башкортостан является их сильная зависимость от государственных инвестиций, то есть фактически в клубах есть генеральные директора, но при всем при этом, над ними стоят государственные чиновники. В частности, такая схема существует у хоккейного клуба «Салават Юлаев», генеральным спонсором которого является благотворительный фонд «Урал», основанный бывшим Президентом Республики Рахимовым М.Г. По-моему мнению, эта ситуация лишает клубы самостоятельности и влечет сильную зависимость от государства, сильно тормозит развитие спорта в Республике Башкортостан и в России в целом. Мною была рассмотрена структура доходов ХК «Салават Юлаев» за 2010 год, т.к. за 2011 год данных нет, ввиду закрытости информации со стороны клуба и его представителей. Выручка клуба от продажи билетов, атрибутики и прочего составила 150,2 млн. рублей, целевые средства Благотворительного Фонда «Урал» составили 2638,98 млн. рублей, бюджетные средства – 95,4 млн. рублей. Фактически клубом было заработано всего 5,2 % от общего бюджета, а «львиную долю» занимают вливания благотворительного фонда «Урал» около 91% - это означает

сильную зависимость от данного фонда, а значит риски, в случае с проблемами генерального спонсора, изменения политики фонда, а зарабатывать сам клуб попросту не может. Любое же коммерческое предприятие, которым в условиях нормальной капиталистической экономики и должен являться хоккейный клуб, при выручке менее 5% от своих затрат будет банально обречен на банкротство. Так же мною была рассмотрена структура расходов: материальное обеспечение и услуги – 792 млн. рублей, заработная плата в размере 1998,9 млн. рублей, из них зарплата Президента ХК «Салават Юлаев» 540 млн. рублей, при потолке зарплат игроков в 700 млн. рублей. Также в структуре расходов следует учесть налоговые отчисления, преимущественно с заработной платы, они составили 363,4 млн. рублей. Итого клуб имеет долг в размере 250 млн. рублей из них 161,8 млн. по заработной плате.

В Республике Башкортостан сложная проблема со спортивной инфраструктурой, во многом это объясняется в слабой заинтересованности компаний, осуществляющих свою деятельность на территории региона. Поэтому развитием спорта занимаются практически только муниципальные и региональные власти. Это ведет к тому, что активно спортом в Республике по разным оценкам занимаются только от 8 до 15% населения.

После того, как Россия получила право на проведение Чемпионата Мира по футболу в 2018 году, куда в заявку не попал город Уфа, правительство Республики объявило о планах по строительству стадиона на 40 тысяч мест, как резервный город для проведения Чемпионата мира. Это безусловно даст большой толчок для развития профессионального футбола в Башкортостане, а также будет иметь мультипликативный эффект для экономики региона, развития малого и среднего бизнеса.

Исходя из этого, хотелось бы отметить, что в настоящее время и в будущем одним из приоритетных направлений для России и Республики Башкортостан станет развитие спортивного менеджмента. Для этого необходимо: 1) осуществлять мероприятия по привлечению в спорт частного капитала; 2) ввести в университетах России и РБ обучение по специальности «Менеджмент в игровых видах спорта»; 3) создание условий для развития спортивной инфраструктуры и привлечения населения к массовому спорту; 4) применение и адаптация к российским условиям богатого мирового опыта; 5) постепенный переход к самостоятельности и независимости спортивных клубов от государства, с привлечением частного капитала, а также в осуществлении возможности зарабатывать самим; 6) пропаганда здорового образа жизни и обеспечение доступа к занятию спортом всех слоев населения.

Все эти мероприятия позволят стать России и её регионам по-настоящему спортивными.

Библиографический список

1. Атяшев А. Сколько стоил чемпионский «Салават»? / [эл.ресурс] // режим доступа: <http://www.allhockey.ru>
2. Хотиненко Г.Т. Менеджмент и маркетинг в профессиональном спорте. // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. №5. С. 20-26.

Шерстобитов В. В.

АНО ВПО «Межрегиональный Открытый Социальный Институт»,
г. Йошкар-Ола

СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ СТАБИЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Страхование – особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей и их дел от различного рода опасностей. Страхование (страховое дело) в широком смысле – включает различные виды страховой деятельности (собственно страхование, или первичное страхование, перестрахование, соцстрахование), которые в комплексе обеспечивают страховую защиту. Страхование в узком смысле представляет собой отношения (между страхователем и страховщиком) по защите имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов (страховых фондов), формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии).

Экономическая категория страхования является составной частью категории финансов. Однако если финансы в целом связаны с распределением и перераспределением финансовых ресурсов, то страхование охватывает только сферу перераспределительных отношений.

Многовековой опыт развития страхования убедительно доказал, что он является мощным фактором положительного воздействия на экономику. Страхование – это стратегический сектор экономики. Ещё в период рабовладельческого строя владельцы имущества и рабов использовали страхование как способ защиты их от уничтожения силами природы, утраты в связи с грабежами и другими непредвиденными событиями.

На этой почве закономерно возникла идея объединения заинтересованных лиц по возмещению материального (имущественного) ущерба путем его солидарной раскладки между участниками объединения. Действительно, если бы каждый владелец имущества намеревался возмещать ущерб за свой счёт, то он вынужден был бы создавать материальные резервы, по величине равные имеющемуся имуществу, что очень невыгодно.

По прогнозам МВФ мировой ВВП вырастет в 2010 году на 3,1%, в 2011 г. – на 4,2%. Мировой спрос на энергоносители и прочие составляющие российского экспорта будет расти по сравнению с показателями 2009 года, что обеспечит рост цен на них. В 2010 году цены на топливно-энергетические товары вырастут на 22%, на металлы – на 6%, на пшеницу – на 9%. Таким образом, Россия имеет шансы заметно увеличить экспорт своей продукции, что обеспечит инвестиционную привлекательность экономики и приток инвестиций.

Прогнозы экономического развития России, сделанные МЭР и Правительством, показывают, что ВВП России в 2010 г. вырастет примерно на 3-5% (в пессимистическом варианте на 1,5%), в 2011 г. рост составит 3-4%. Потребителю

тельные цены вырастут в 2010 г. примерно на 6%, в 2011 г. – 7,5%. Реальные доходы населения увеличатся на 3 и 4%, реальная заработная плата – на 1 и 2,5% соответственно.

Денежная масса М2, согласно прогнозу ИК «Тройка-Диалог», вырастет в 2010 г. на 22% и на 18% в 2011 году. Расчёты ЦСИ Росгосстраха показывают, что если использовать эти предположения, то можно ожидать, что в 2010 г. страховой рынок в целом вырастет на 20%, а в 2011 г. – на 18%. Без учёта ОМС рост рынка предположительно составит 12% как в 2010, так и в 2011 году.

Общая тенденция по рынку – возвращение к докризисным показателям – характерна и для сегмента страхования грузов. В соответствии с данными ФСФР, общий объем прошлогодних сборов составил порядка 22 млрд руб., что на 19% выше показателей 2010 г. При этом большинство опрошенных нами страховщиков росли даже быстрее рынка. Так, по итогам 2011 г. «Росгосстрах» прибавил свыше 20%, в ОАО «СГ МСК» прирост страховых премий по сравнению с 2010 г. составил 25,3%, 37-процентным ростом порадовал 2011 г. страховую компанию «Пари», с хорошим показателем (+17%) закрыла прошлый год и группа «Ренессанс Страхование». «Анализ статистических данных показывает, что увеличение сборов премии по рынку в целом достигнуто во многом благодаря росту бизнеса кэптивных страховщиков. Также существуют косвенные свидетельства о планомерном увеличении на рынке доли так называемого «схемного» бизнеса.

Прогноз развития основных сегментов страхового рынка России на 2010-2012 годы:

Показатели	2009	2010	2011	2012
Премия, всего, млрд. руб.	978	1 170	1 382	1 612
Прирост	2%	20%	18%	17%
Доля премии в ВВП	3%	3%	3%	3%
Добровольное страхование и ОСАГО, млрд. руб.	506	580	654	736
Прирост	-8%	15%	13%	13%
Страхование за счет средств населения, млрд. руб.	234	270	311	356
Прирост	-7%	15%	15%	15%
Доля расходов населения на страхование в его доходах	1%	1%	1%	1%
КАСКО автотранспорта, премии, млрд. руб.	138	163	191	223
Прирост	-17%	18%	17%	17%

В Республике Марий Эл страховой бизнес интенсивно развивается и имеет устойчивую тенденцию к стабильному росту. Итоги 2011 года показали стабильный рост этой отрасли, до 115,7%. Лидером по-прежнему остается компания «Росгосстрах», которая более чем в 3,3 раза опережает своих ближайших конкурентов. Объем сборов «Росгосстраха» показал темпы роста в 128%. Доля рынка приближается к 40%. Одним из лидеров на региональном страховом рынке является Йошкар-Олинский филиал ООО СК «Цюрих. Ритейл», ранее представлявший страховую компанию «НАСТА».

По данным «РБК-Рейтинг» и «Эксперт РА» ООО СК «Цюрих. Ритейл» стабильно входит в ТОП-20 страховых компаний-лидеров по объёму собранных

премий, а также в десятку лидеров в таких сегментах, как страхование имущества физических лиц, добровольное автострахование, ОСАГО и страхование выезжающих за рубеж.

ООО СК «Цюрих. Ритейл» активно развивает систему каналов продаж, выделяя в качестве приоритетных продажи через автодилеров, агентские продажи и банковский канал. В сотрудничестве с банками акцент делается на развитие стратегического партнёрства с крупными федеральными банками, среди которых Сбербанк России, Райффайзенбанк, Газпромбанк, ВТБ 24, ЮниКредит Банк, Роспромбанк, КИТ Финанс и другие. Централизованная работа с партнёрской сетью позволяет ООО СК «Цюрих. Ритейл» обеспечивать высокое качество и полный спектр сервисных услуг по всей России. ООО СК «Цюрих. Ритейл» является участником и членом 12 профессиональных и отраслевых объединений страховщиков, таких как Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, Всероссийский союз страховщиков, Российский союз автостраховщиков, Российский ядерный пул и других.

В Республике Марий Эл ООО СК «Цюрих. Ритейл» представлена 14-ю представительствами, созданными и успешно функционирующими во всех муниципальных образованиях, имеющих статус районов, а также городским представительством, созданным на базе головного офиса филиала в МО «Город Йошкар-Ола». По данным Федеральной службы страхового надзора ООО СК «Цюрих. Ритейл» - вторая в Республике Марий Эл по объёмам продаж. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило страховой компании ООО СК «Цюрих. Ритейл» рейтинг А+ «Высокий уровень надёжности со стабильными перспективами».

Страховой группой ООО СК «Цюрих. Ритейл» в республике Марий Эл собрано за 2007 год 146,311 млн. руб. и выплачено 79,255 млн. руб. По ОСАГО собрано 43 млн.855 тыс. руб. и выплачено 30 млн. 010 тыс. руб. В компании трудятся опытные и высококомпетентные сотрудники, имеющие большой опыт в продвижении и развитии страхового бизнеса.

В 2011 году вступил в силу целый ряд законодательных актов, которые должны существенно повлиять на развитие российской страховой отрасли. Прежде всего, с 1 января 2012 года вступает в силу закон, по которому будут увеличены лимиты ответственности по ОСАГО. Сумму возмещения по ущербу жизни и здоровью планируется увеличить до 500-600 тысяч рублей, возмещение по ущербу имуществу – до 200 тыс. руб. Рост лимитов ответственности повлечёт за собой пересмотр тарифов. В связи с этим аналитики прогнозируют удорожание полисов ОСАГО на 20-30 %. Необходимо, чтобы в течение 2011 года была сформирована соответствующая нормативная база.

В меняющихся экономических условиях к отрасли страхования предъявляются более высокие требования, которые выполнимы далеко не всеми страховыми компаниями, представленными сегодня как на общероссийском, так и на региональном уровнях. В результате реформирования отрасли и ужесточения требований на рынке страховых услуг сохранят своё присутствие только наиболее надёжные и опытные игроки. Именно за ними будущее успешного развития страхового дела в нашем регионе.

Библиографический список

1. Основы страховой деятельности: Учебник. Федорова Т.А. М.: Изд-во БЕК, 2011.
2. Страхование дело: Учебник. Л.А. Орланюк-Малицкая. М.: АСАДЕМА. 2003.
3. Шахов В.В. Страхование. М.: Финансы и статистика, 2000 г.
4. Страхование: Учебник / Авт. сост. Л.К. Никитенков и др.; Под ред. В.В. Шахов. М.: АНКЛ. 2006.
5. Гвозденко. А.А. Основы страхования. М. Финансы и статистика. 2010.
6. Гинзбург А.И. Страхование: Учебное пособие. СПб.: Изд-во Питер, 2002.
7. Страхование: Конспект лекций / Авт. сост. Н.В. Бендина. М.: Изд-во Приор. 2010.
8. Налогообложение страховой деятельности. М.В. Романова / Под. Ред. В.В. Шахова. Финансы и статистика. 2008.
9. Крымов А.А. Мастерство страхового агента. М. Бератор-пресс, 2002.
10. Никитина Т.В. Страхование коммерческих и финансовых рисков / Учебник для вузов.
11. Никитенков Л.К. Имущественное страхование: Учебно-практическое пособие / М.: Экзамен, 2002.
12. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Авт. Н.Ф. Самсонов и т.д. М.: ЮНИТИ, 2007.

© Шерстобитов В. В., 2012

УДК 336.228:330.3

Штепа А. М.

Астраханский государственный университет, г. Астрахань

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИИ

В России есть все факторы, благоприятствующие инвестициям: богатые сырьевые ресурсы, соотношение цены и качества рабочей силы одно из лучших в мире, емкий внутренний рынок, достаточно высокая платежеспособность потребителей и растущее потребление. Однако в стране сохраняется неблагоприятный инвестиционный климат, который свидетельствует о том, что в стране существует ряд препятствий для осуществления инвестиционной деятельностью. Вопрос улучшения инвестиционного климата постоянно поднимается на государственном уровне.

Для того чтобы провести модернизацию экономики, надо серьезно заниматься деловым, инвестиционным климатом, повышением эффективности госпрограмм по развитию высокотехнологичных, интеллектуальных секторов экономики и модернизации транспортной инфраструктуры. По мнению министра экономического развития, в ближайшее время в России должны быть осуществ-

влены все преобразования, направленные на улучшение инвестиционного климата, выбор долгосрочной модели пенсионной системы, приватизация, доведение "до ума" реформы электроэнергетики и ЖКХ, настройка налоговой системы.

Для того чтобы способствовать росту инвестиционной деятельности в стране, Министерством экономического развития России в 2010 году создан Консультативный совет по иностранным инвестициям в России. В нем работает система «одного окна», которая способствует разрешению проблем, возникших у инвесторов во время реализации инвестиционных проектов. Во время работы Консультативного совета удалось сформировать перечень проблем, по мнению самих инвесторов, которые мешают реализации инвестиционных проектов. К данным проблемам относят (Порядок..., 2010):

1. *Административные барьеры*: действия местных администраций, чиновников, проблемы подключения к энергоносителям, получение разрешения на строительство и др.- 31%;

По мнению директора Департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства, Белякова С.Ю., государство работает над сокращением административных барьеров при реализации инвестиционных проектов. Министерством экономического развития подготовлен комплекс мер, предусматривающих возможность получения разрешения на строительство на основании заключения негосударственной экспертизы, сокращение сроков экспертизы с 90 до 60 дней и признание стандартов Европейского Союза при реализации типовых проектов. И что особенно важно: сейчас ряд регионов уже на своем уровне максимально оперативно решает вопросы инвесторов при реализации ими новых проектов. Это Калуга, Краснодар, Татарстан. Правительство будет содействовать передаче положительного опыта другим регионам России.

По-прежнему, в инвестиционной деятельности имеет место проблема взаимоотношения с естественными монополиями по поводу подключения к энергоносителям. Законодательство содержит только общие направления регламентации присоединения к объектам инфраструктуры. Этот факт позволяет коммунальным организациям на законных основаниях злоупотреблять своим монопольным положением (за исключением электрических сетей в части малого бизнеса), что приводит к следующим негативным последствиям на практике: отказу в присоединении объекта инвестора; навязыванию инвестору дополнительных обязательств (100% предоплата, сооружение за счет инвестора объектов за пределами участка инвестора, навязывание дополнительных услуг и др.); нарушению сроков присоединения со стороны коммунальных и электросетевых организаций; предоставлению коммунальными организациями не соответствующих действительности предварительных технических условий на этапе формирования земельного участка; отсутствию ответственности за фактические нарушения договорных обязательств коммунальных организаций.

2. *Таможенное законодательство* – 23 %; Огромный объем требуемой на таможне документации (в бумажном виде), сроки оформления и абсолютная непрозрачность этих процедур превратили процесс таможенного оформления грузов в большую проблему для инвесторов. Таможенный кодекс Таможенного

союза принят и введен в действие. В настоящее время все законодательство на уровне страны, касающееся вопросов таможенного регулирования, необходимо привести в соответствие с вышеуказанным нормативным актом, с целью сокращения сроков оформления грузов до нескольких часов вместо нескольких дней, расширения практики подачи деклараций в электронном виде, исключив необходимость дублировать их на бумаге, минимизации контактов перевозчиков с сотрудниками таможенных органов, сокращения числа различных инструкций, которыми руководствуются таможенники и, которые зачастую неизвестны инвесторам.

3. *Регулирование торговой деятельности* – 19%; До 2011 года на торговых площадках России были нарушения, которые препятствовали инвестиционной деятельности. Честность торговой деятельности, свободная конкуренция в нашей стране вызывали сомнения у иностранных инвесторов.

Приказом Министерства промышленности и торговли России от 31.03.2011г. была принята Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011-2015 годы и период до 2020 года. Стратегия была разработана для:

- повышения эффективности регулирования внутренней торговли;
- развития инфраструктуры торговли; стимулирования торговой деятельности в малых и отдаленных населенных пунктах;
- повышения уровня профессиональной подготовки работников торговли, и снижения кадрового дефицита в торговле.
- обеспечения условий для развития свободной конкуренции;
- поддержки малого и среднего бизнеса;
- стимулирования развития электронных торгов;
- совершенствования традиционных форм торговой деятельности.

4. *Дискриминация иностранных компаний при рассмотрении споров с российскими компаниями* – 16%; Данная проблема возникает у достаточного большого количества инвесторов, т.к. даже самое совершенное законодательство не способно исключить проблем, связанных с правоприменением. В министерстве экономического развития открыта горячая линия для инвесторов, для того чтобы помочь решить проблемы, возникшие в ходе реализации инвестиционного проекта.

5. *Защита прав собственности* – 12%; Некоторые чиновники и юристы требуют расширения свободы договоров, касающихся предметов собственности. Большинство иностранных инвесторов считают, что российским законодательством ущемляют их права. Однако, по мнению главы Высшего арбитражного суда РФ, «расширение договорной свободы в сфере корпоративного права также не удержит российский капитал в стране, т.к. материальные и нематериальные активы переводят в оффшорные зоны не из-за плохой правоприменительной практики, а больше из-за налогов» (О проблеме...,2011). Вывод капитала за рубеж будет продолжаться до тех пор, пока Россия не снизит налоговые ставки.

6. *Налогообложение* – 8%; Россия уже приняла активные шаги по снижению налоговой ставки. В три раза увеличена амортизационная премия (с 10% до 30%) - самая востребованная экономикой льгота по данным Федеральной

налоговой службы. Предпринимательская деятельность в образовании и здравоохранении освобождена от налогов. Полностью освобождены от налогов доходы от венчурных инвестиций. Заработали пониженные ставки страховых платежей (14%) для сектора информационных услуг, малых инновационных компаний при ВУЗах, резидентов технико-внедренческих зон. Изменением размера страховых платежей нагрузка на зарплаты в высокотехнологичных компаниях в результате последних решений выросла более чем в 1,5 раза, а на высокие зарплаты назначается минимальная нагрузка. По поводу этой проблемы в государственных органах РФ разрабатываются пути решения. Налоговая политика может и должна быть инструментом экономической политики, стимулирующим наиболее важные для страны сектора экономики.

7. *Миграционное законодательство* – 8%. В Российской Федерации механизм квотирования очень сложный, на практике он не выполняет функций контроля потоков неквалифицированных мигрантов (квоты перепродаются на рынке). Миграционное законодательство не учитывает реальных потребностей страны в иностранных трудовых ресурсах. 20 марта 2011 г. В ФЗ «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» были внесены изменения, которые способствуют найму высококвалифицированных зарубежных специалистов при реализации инвестиционных проектов.

Можно выделить еще одну существенную проблему: *неразвитая инфраструктура*. Это касается самых простых бытовых вопросов. Например, условия обслуживания в аэропортах, очереди на пунктах паспортного контроля, отсутствие дружелюбности обслуживающего персонала и сотрудников ведомств, дорогие такси и гостиницы, разбитые дороги. Государство должно быть нацелено на развитие инфраструктуры, т.к. это может способствовать притоку инвестиций в стране.

Управление инвестиционной деятельностью осуществляется путем государственного инвестирования (около 20% всех инвестиций) для финансирования роста экономики страны. К инвестируемым государством областям относят образование, здравоохранение, инфраструктуру, то есть те отрасли, которые необходимы для создания условия последующего частного инвестирования. Перед государственным управлением ставится задача обоснованного выбора приоритетов инвестирования, разработки эффективного управления, направленного на привлечение к управлению государственными инвестиционными программами частных компаний и банков.

Библиографический список

1. Порядок обращения инвесторов по проблемным вопросам, возникающим при ведении бизнеса в России. Сайт Минэкономразвития России. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depinvest/doc20100820_16.

2. О проблеме защиты прав собственности в судах: Доклад главы ВАС РФ. 09/11/2011. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://rapsinews.ru/judicial_analyst/20111109/257210262.html.

Юсупова Л. Х.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ ТЕРМИНАЛЬНОЙ СЕТИ

Преодолев кризис, российский банковский сектор во втором полугодии 2010 года, вышел на новый уровень своего развития. Основным содержанием нового этапа должно стать повышение качества банковской деятельности, включающее расширение состава банковских продуктов и услуг, рост их качества и совершенствование способов предоставления, повышение долгосрочной эффективности и устойчивости бизнеса.

Расширение состава банковских продуктов происходит по трем основным направлениям:

1. Совершенствование уже имеющихся на рынке продуктов путем значительного изменения и дополнения новыми качественными характеристиками;
2. Внедрение продуктов и услуг, используемым на одном из рынков, но новым для данного рынка;
3. Разработка самим банком уникального продукта, не имевшего аналогов на рынке.

Процесс создания и внедрения нового продукта начинается с поиска идей. Существует множество источников для создания новинок. Наиболее эффективной из них являются клиенты банка. Например, Альфа-Банк запустил проект «Альфа-Идея» под девизом «Мы слышим Вас», целью которого является сбор и систематизация клиентских идей и реализации лучших из них. Через год после запуска было принято 120 идей из 3 тыс. поданных. Полностью реализовано на сегодня 45 идей [2].

Другим хорошим источником идей служит обслуживающий персонал банка, находящийся в повседневном контакте с клиентами. Ярким примером служит запуск проекта Сбербанка «Биржа идей», стартовавшего в конце 2009 г. В рамках этого проекта банк, с помощью своих рядовых сотрудников, вносящих свои предложения, оптимизировал бизнес-процессы. Работа проекта в пилотном режиме доказала свою состоятельность, позволив сэкономить за период с ноября 2009 г. по октябрь 2010 г. порядка 650 млн. руб.[3].

Источником идеи могут стать конкуренты: необходимо следить за банковскими продуктами конкурентов, выявляя среди них наиболее привлекательные для своих клиентов.

Поскольку инновации в банковской сфере - комплексное и сложное явление, то для их успешного внедрения банки должны вырабатывать стратегические цели и планы. Разрабатывая конкретную стратегию, руководство банка должно оценить опыт передовых банков различных стран и прогноз их инновационного развития, определить приоритетные направления развития банковской техники, технологии, менеджмента, определяющих борьбу за лидерство.

Создав четкую стратегию новых товаров, руководство должно сформулировать, какую именно цель преследует банк с помощью новинок: достижение оптимального уровня конкурентоспособности на основе комплекса согласованных технологических, экономических и управленческих мероприятий или иные цели.

Следующим этапом деятельности по разработке нового банковского продукта является анализ возможности банка по внедрению данной услуги с целью определения объемов сбыта, затрат и соответственно предполагаемой прибыли [1].

Определив свои возможности, банк начинает разработку нового продукта, а именно, конкретных действий по предоставлению данной услуги клиентам (подготовка нормативных документов, обучение сотрудников, оформление банковских операций, способы предложения данной услуги и коммуникационная стратегия, при необходимости — разработка компьютерных программ и т.д.). Испытание качеств новой услуги предполагает предложение её ограниченному кругу клиентов банка с целью проверки их реакции на данный банковский продукт. Если новая услуга действительно отвечает всем требованиям клиента, а также возможностям банка, последний предлагает её широкому кругу потенциальных и реальных клиентов.

В последние годы наблюдается процесс интенсивной автоматизации банковской деятельности, связанный с внедрением в кредитных организациях банковских автоматизированных систем и технологий дистанционного банковского обслуживания, что позволяет существенно расширить клиентскую базу кредитных организаций и предложение банковских услуг. Наиболее перспективным в данном направлении является создание автоматизированных мини-офисов с использованием платежных терминалов, которое уже опробовано и успешно используется многими кредитными и коммерческими организациями.

Платежный терминал – оборудование, предназначенное для совершения без участия работника Банка операций приема наличных денежных средств, платежей населения, перевода средств, в т.ч. с использованием банковских карт.

Главными преимуществами платежных терминалов являются:

- реальная возможность обслуживать клиентов без всякого участия представителя банка, что позволяет сократить затраты на зарплату;
- комфорт, их можно располагать в магазинах, гостиницах, метро, аэропортах, на вокзале - все это удобно клиентам, так как, нет необходимости посещать филиалы банк, стоять в длинной очереди, заполнять квитанции, а так же подстраиваться к режиму работы банка;
- отсутствие больших стартовых затрат при покупке оборудования;
- экономия денег на строительство дополнительных офисов и арендную плату.

Однако проблема заключается в том, что нет четкого понимания, что такое платежный терминал в разрезе банка, нет прецедентов и наработанных регламентов, нет четкого представления, как строить этот бизнес. Для его успешного внедрения банки должны вырабатывать стратегические цели и планы. Примерный план развития терминального бизнеса представлен в таблице.

Таким образом, разработка новых банковских услуг и продуктов требует значительного изменения или корректировки стратегий многих российских

коммерческих банков. Они должны быть строго целевыми, то есть направленными на обслуживание физических, юридических лиц, индивидуальное или корпоративное. В зависимости от этого создаются уникальные инновации, максимально отвечающие потребностям клиента и требованиям банка.

Таблица 1 Стратегический план терминального бизнеса в разрезе банка

<p>Раздел 1. Стратегия</p> <p>Расширение розничной платежной инфраструктуры через терминальные сети самообслуживания.</p>
<p>Раздел 2. Главная цель и конкретные результаты</p> <p>Главная цель - достижение оптимального уровня конкурентоспособности на основе автоматизации зон обслуживания клиентов.</p> <p>Конкретные конечные результаты</p> <ul style="list-style-type: none"> – Создание банков и банковских систем нового поколения, работающих в режиме 24/7; – Улучшение сервисного обслуживания клиентов и устранение очередей; – Сокращение затрат на расширение филиальной сети, сети дополнительных офисов, касс и обменных пунктов и т.д.
<p>Раздел 3. Главные стратегические направления</p> <p>1. Технологические новшества:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разработка и внедрение новых банковских продуктов (услуг) на базе терминального бизнеса; • Комплексное использование новых информационных и коммуникационных технологий для электронного маркетинга; <p>2. Совершенствование форм и методов управления, включая постоянное внедрение инноваций;</p> <p>3. Изменения в квалификации работников: продукт-менеджер, специалист по транзакциям и консультациям, консультанты (высококвалифицированные индивидуальные консультации клиентов).</p>
<p>Раздел 4. Тактические особенности реализации стратегических направлений</p> <p>Учет нормативно-правовых особенностей развития терминальной сети в российской банковской сфере.</p> <p>Определение эффективности внедрения (стоимость ее создания и эксплуатации).</p>
<p>Раздел 5. Модификация органов и структур управления</p> <ul style="list-style-type: none"> • Структурные и функциональные изменения с учетом самообслуживания клиентов, при сочетании новых и традиционных технологий и инструментов. • Оптимизация банковской сети: сегментация, изменения в филиалах и филиальной сети. • Организация центра внедрения инноваций.

Источник: разработан автором.

Все более активно должны использоваться достижения современных информационных технологий, составляющих основу модернизации банковской деятельности.

Библиографический список

1. Галкин Д.Э. Анищенко А.Г. Направления инновационной деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики// Экономика и управление, №1, 2011, с.97-100.
2. Дементьева К. Сбербанк применил идейное мышление [Электронный ресурс] - режим доступа://<http://kommersant.ru> (дата обращения 02.02.2012г.).
3. Официальный сайт «Альфа-Банк» <http://idea.alfabank.ru>.

Янтурина А. Д., Зайнин Д. Р.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В настоящее время одной из наиболее главных проблем инвестиционного законодательства остается проблема оценки эффективности бюджетного инвестирования, так как инвестиционная деятельность присуща практически любому предприятию. На данный момент проблема размещения капитала особенно актуальна. Инвестиции предшествуют созданию фирмы и определяют ее дальнейшую деятельность, а также представляют собой способ использования накопленного капитала. Накопленный предпринимателем капитал, не находя надежного применения в России, устремляется за рубеж. Но в России экономика заметно улучшается. Предприниматели начинают искать объекты вложений капитала на российском рынке. Между ними вспыхивает конкурентная борьба за выгодные объекты вложений. Для того, чтобы найти оптимальную инвестиционную стратегию, необходим инвестиционный анализ.

Для максимального эффекта, инвестиционный анализ должен проводиться с учетом системы принятия инвестиционных проектов. Главная задача инвестиционного анализа - рассчитать эффективность инвестиционного проекта и оценить его рискованность.

Единый подход к оценке эффективности использования бюджетных ресурсов до сих пор не сформирован. Понятие эффективности в отношении бюджетных расходов носит прежде всего оценочный характер. При принятии инвестиционного решения следует учитывать такие факторы как вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и т.д.

Принятие решений инвестиционного характера основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. Существует огромное количество методов, позволяющих произвести расчеты для принятия решения в области инвестиционной политики. И хотя ещё более универсальный метод не найден принимать окончательные решения становится намного легче.

На данный момент существует пока два основных подхода к повышению эффективности использования бюджетных ресурсов. Это:

- детальное регулирование процедуры расходования средств;
- отказ от детального регулирования процедуры расходования средств, но с одновременным установлением жестких требований к наличию результатов и ответственности за их низкое качество.

Как уже было сказано выше, проблема оценки экономической эффективности инвестиционного проекта заключается в определении уровня его доход-

ности в абсолютном и относительном выражении (т.е. в расчете на единицу инвестиционных затрат, капитала), что обычно характеризуется как норма дохода. Оценку эффективности рекомендуется проводить по системе следующих взаимосвязанных показателей:

- чистый доход (ЧД);
- чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект (другое, довольно широко используемое за рубежом название показателя - чистая приведенная (или текущая) стоимость, net present value (NPV));
- индекс доходности (или индекс прибыльности, profitability (PI));
- индекс доходности дисконтированных инвестиций (NPI)
- срок окупаемости (срок возврата единовременных затрат РВ);
- внутренняя норма доходности (или внутренняя норма прибыли, рентабельности, internal rate of return (IRR));
- PV (современная стоимость ИП);
- FV (будущая стоимость ИП).

Целевое использование инвестиций позволяет заменить или же обновить основные производственные фонды и материализованную часть оборотных фондов на основе последних технических и технологических достижений. Только такая реструктуризация производственных фондов способна создать конкурентоспособную продукцию, реализация которой позволит сформировать финансовые и материальные активы.

Динамическое и эффективное развитие инвестиционной деятельности является самым необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики. Масштабы, структура и эффективность использования инвестиций во многом определяют результаты хозяйствования на различных уровнях экономической системы, состояние, перспективы развития и конкурентоспособность национального хозяйства.

При оценке бюджетной эффективности учитываются изменения доходов и расходов бюджетных средств, которые обусловлены влиянием проекта на сторонние предприятия и население, если спрос оказывает на них влияние, в том числе:

- прямое финансирование предприятий, участвующих в реализации проекта;
- изменение налоговых поступлений от предприятий, деятельность которых улучшается или ухудшается в результате реализации проекта;
- выплаты пособий лицам, остающимся без работы в связи с реализацией проекта (в том числе при использовании импортного оборудования и материалов вместо аналогичных отечественных);
- выделение из бюджета средств для переселения и трудоустройства граждан в случаях, предусмотренных проектом.

Инвестиции играют огромную роль и для будущего положения предприятия, и для экономики страны в целом. С их помощью осуществляется воспроизводство основных средств, происходит укрепление материально-технической базы субъектов хозяйствования, что в свою очередь позволяет предприятиям увеличивать прибыль, наращивать объемы производства продукции и улучшать

труд работников. От них зависит себестоимость, новизна и привлекательность продукции, ее конкурентоспособность.

Для привлечения инвестиций хочется выделить основные пути, где предприятие должно:

- Иметь хорошо отработанный и перспективный план деятельности на будущее. Инвесторы должны быть уверены, что их вклады принесут в дальнейшем прибыль.

- Иметь хорошую репутацию в обществе. Инвестируя в теневое предприятие, инвесторы рискуют остаться без прибыли, поэтому выбирают только те предприятия, которые вызывают доверие.

- Вести открытую, то есть прозрачную деятельность. Для этого необходимы бухгалтерская отчетность и работа со СМИ.

- Многое зависит от внутренней политики, проводимой в той стране, в которой находится предприятие. Для вкладов инвесторы выбирают наиболее стабильные страны.

Кроме того, для привлечения инвестиций иногда создаются особые условия. Примером создания таких особых условий являются особые экономические зоны (ОЭЗ). Например, в России созданы и действуют в настоящее время ОЭЗ «Липецк», ОЭЗ «Алабуга», ОЭЗ «Тольятти» и другие.

В заключении хочется сказать, что оценка эффективности инвестиций недостаточно способствует развитию экономики. В условиях переходной экономики её применение приводит к неполноценному использованию остродефицитных накоплений предприятий, а в конечном итоге - является тормозом инновационного развития и наращивания темпов экономического роста страны.

Библиографический список

1. Волков А.С., Марченко А.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов.- Москва, РИОР, 2006г.

2. Интернет-ресурс: <http://ru.wikipedia.org/>

3. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций// Серия: Академия финансов.

4. Чернов. В.А.; под ред. Баканова М.И. Инвестиционный анализ. Москва, ЮНИТИ, 2008 г.

© Янтурина А. Д., Зайнин Д. Р., 2012

УДК 339.187.62 (470+571)

Яндавлетова Д. Х.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ

В связи с рыночными отношениями в России и острой необходимостью ускоренной реконструкции устаревшей материально-технической базы производства особую значимость приобретает лизинг как вид инвестиционной дея-

тельности по приобретению имущества, отвечающий требованиям научно-технического прогресса и учета интересов участников лизинговых отношений.

В России развитие лизинга особенно актуально, так как изношенность основных средств хозяйствующих субъектов существенна, а привлечение инвестиций обычно представляет определенные трудности в виде различных затрат. Лизинг позволяет обновлять материально – техническую базу и осуществлять инвестиции в основные фонды (транспортные средства, спецтехнику, оборудование и т.д.) экономических субъектов (Казимагомедов, 2007).

Использование и распространение лизинга за рубежом, в частности финансового, способствовало развитию его в России. В 1998 году принят Федеральный Закон «О финансовой аренде (лизинге)».

В соответствии с Гражданским кодексом РФ договором финансовой аренды (лизинга) признается договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им же продавца и предоставить этот предмет лизингополучателю за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

К прямым участникам лизинговой сделки относятся:

- лизинговые фирмы и компании-лизингодатели;
- производственные предприятия – лизингополучатели;
- поставщики объектов сделки – спецтехники, оборудования и другого имущества (продавцы).

Договор считается заключенным, если стороны договорились по всем существенным условиям договора (предмет, срок договора, цена, порядок балансового учета). Действие договора лизинга прекращается в случаях истечения срока договора, расторжения судом по требованию лизингодателя или лизингополучателя (1).

Статья 8 Федерального Закона РФ «О финансовой аренде (лизинге)» предусматривает, что лизингополучатель может с письменного согласия лизингодателя передать предмет лизинга в сублизинг (2).

Активно лизинг применяется в отраслях агропромышленного комплекса, малом и среднем бизнесе, что позволяет экономическим субъектам эффективно использовать материальные, финансовые и трудовые ресурсы, расширять деятельность организации, ответственно принимать различные решения, в том числе и управленческие. Наличие лизинга в экономических отношениях между их участниками способствует улучшению финансового состояния товаропроизводителей, повышает конкурентоспособность экономических субъектов (Заславская, 2011).

Лизинг как экономическое понятие имеет свои особенности. Лизинг обладает чертами кредита, предоставленного на покупку оборудования. При кредите заемщик вносит в установленные сроки платежи в погашение долга; банк для обеспечения возврата кредита сохраняет за собой право собственности на кредитуемый объект до полного погашения кредита. При лизинге арендатор является владельцем арендованного имущества только по истечении срока договора и выплаты им полной стоимости арендованного имущества. Данное сходство характерно лишь для финансового лизинга. Черты оперативного лизинга находят сходство с арендой оборудования.

Отличие лизинга от кредита заключается в том, что после окончания срока и выплаты всей суммы объект лизинга остается собственностью лизингодателя (согласно договору). При кредите банк оставляет право собственности на объект как залог кредита. Участники лизинговых отношений используют капитал не в денежной, а в товарной форме, что сближает лизинг с инвестированием (Казимагомедов, 2007).

Распространение и применение лизинга имеет свои преимущества: простота получения контракта по лизингу, чем по кредиту; возможность постоянного обновления оборудования; поощрение применения лизинга государством и т.д.

При этом имеются и отрицательные моменты использования лизинга, в том числе необходимость оплаты за устаревшее, неисправное оборудование и др.

Применение лизинга экономическими субъектами малого и среднего бизнеса более выгодно, так как при начислении амортизации используется метод ускоренной амортизации. Амортизация является составляющей себестоимости, её динамика влияет на сумму чистой прибыли и, соответственно, налога на прибыль. Благодаря методу ускоренной амортизации в первые годы использования основных средств возможно списание существенной части их стоимости, (например, до 100% или постепенно частями).

К преимуществам ускоренной амортизации предметов лизинга целесообразно отнести:

- уменьшение налога на имущества по предмету лизинга;
- уменьшение налога на прибыль в течение действия лизинговой сделки;
- возможность выкупить предмет лизинга по окончании лизинговой сделки по минимальной остаточной стоимости (Щеленков, 2005).

Однако, несмотря на вышперечисленные преимущества ускоренной амортизации по отношению к предметам лизинга, существует вероятность ее отмены по всем амортизационным группам в соответствии с «Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012-2013 гг.» (10).

Использование положений данного документа, безусловно, может привести к возникновению следующих негативных последствий:

- уменьшение обновления материально – технической базы предприятий сельского хозяйства, малого и среднего бизнеса и др.;
- сокращение объемов рынка лизинга и выход из рынка большинства лизинговых компаний из-за недостаточности капитала;
- рост социальных проблем (увольнение специалистов в области лизинга, их перепрофилирование и т. д.);
- потери бюджета в части платежей по НДС, так как лизинговые платежи облагаются НДС в полном объеме;
- наличие различных судебных разбирательств в области лизинга и т.п.

Таким образом, значение лизинга для экономических субъектов подвергается пересмотру. Отмена ускоренной амортизации предметов лизинга повлияет на различные сферы экономики (социальная, финансовая, правовая и т.д.).

Учитывая возможные изменения в области лизинга, необходимо:

- использовать опыт применения лизинга в отечественной и зарубежной практике;
- обратить внимание на правовую сторону использования лизинга;
- проводить семинары, конференции по развитию лизинга со специалистами различных сфер деятельности;
- учесть, что отмена ускоренной амортизации приведёт к изменениям других нормативно - правовых актов, в частности, регулирующих бухгалтерский учет и т.д.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ст.ст. 665 - 670).
2. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (в ред. Федеральных законов от 29.01.2002 N 10-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 18.07.2005 N 90-ФЗ, от 26.07.2006 N 130-ФЗ, от 08.05.2010 N 83-ФЗ).
3. Конвенция Международного института по унификации частного права (UNIDROIT - УНИДРУА) "О международном финансовом лизинге" (Оттава, 28 мая 1988г.).
4. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 16-ФЗ "О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге.
5. Приказ Минфина РФ от 17 февраля 1997 г. N 15 "Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга" (с изм. и доп. от 23 января 2001 г.).
6. Приказ Росавтотдора от 21 января 2000 г. N 16 "Об утверждении Методических указаний об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга".
7. Казимагомедов А.А. Деньги, кредит, банки: учебник / А.А. А.А.Казимагомедов, А.А. Гаджиев. М.: Издательство «Экзамен», 2007. 559 с.
8. Шеленков В.Г. Учет лизинговых операций и анализ их эффективности: Учеб.пособие для вузов / Под ред. В.Г. Гетьмана. М.: Издательство «Экзамен», 2005. 128 с.
9. Заславская О. Лизинг в России оказался под угрозой остановки "Российская Бизнес-газета" № 820 (38) от 25.10.2011г. 2011. URL: <http://rg.ru/>.
10. <http://tpprf-leasing.ru/40/>.

© Яндавлетова Д. Х., 2012

УДК 657.6(334.7)

Янтилина Н. Т.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ

Применение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в России обсуждаются профессиональным сообществом последние

десятилетия, дискуссии в этой области не утихают и по сей день. Специалисты едины в том, что эти стандарты уже проникли в бизнес среду нашей страны и в систему регулирования бухгалтерского учета и отчетности на государственном уровне.

Система МСФО никогда не обременяла себя никакими другими задачами, и направленность решения любых вопросов всегда была ясной и определённой. Не мудрено, что в таких условиях МСФО зарекомендовали себя, как лучшая основа для создания полезной экономической информации.[2]

Российский бухучёт формировался в гораздо более сложных условиях. До перехода к рыночной экономике он вообще не решал задач создания информации, адаптированной для принятия экономических решений. И с началом строительства рыночных отношений обеспечение информационных потребностей инвесторов всё время оставалось на заднем плане. Фактическое отсутствие института финансовой отчётности в России до сих пор является одной из главных причин недоразвитости отечественного рынка капитала.

В ходе же рыночных реформ, правительство России своим постановлением № 283 от 6 марта 1998 года утвердило «Программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности». В соответствии с этой программой Минфин РФ разработал и утвердил ряд Положений по бухучету (ПБУ). В результате этой работы российские стандарты финансовой отчетности стали приближаться к международным, а российские бухгалтеры начали оперировать отдельными понятиями, принятыми в международной практике.

Сложившаяся система регулирования бухучета не способствует ускорению перехода России на МСФО. До настоящего времени сохраняются существенные отличия российских стандартов отчетности от международных, что приводит к искажению реального финансового положения предприятий. В условиях роста значимости фондового рынка, одним из условий стабильности которого является достоверная экономическая информация о его участниках, это может привести к серьезным экономическим и политическим последствиям. Поэтому для повышения прозрачности общественно значимых предприятий и обеспечения сравнимости отчетности однородных предприятий необходим переход на МСФО не только на уровне консолидированной отчетности, но и на уровне отчетности отдельных юридических лиц.

Сегодня в условиях глобализации рынков капитала бухгалтерский учет является одним из средств международного общения. Интеграция российского бизнеса в мировую экономику, сохранение традиционных и поиск новых рынков сбыта продукции российского производства, создание условий для привлечения иностранных инвестиций в страну, присоединение России к ВТО — все эти процессы диктуют необходимость изучения и использования в экономическом общении универсального языка, понятного миру — международных стандартов финансовой отчетности. Внедрение МСФО в России даст возможность российским компаниям повысить доверие иностранных инвесторов за счет повышения прозрачности и надежности финансовых отчетов и сопоставимости их с теми, которые применяются в западных компаниях. Очевидно, что отчет-

ность, составленная по МСФО снабжает пользователей информацией не только о прошлом и настоящем, но и о будущем и будет желанным объектом для инвестирования.

Информация, содержащаяся в отчетности, составленной по МСФО, позволяет собственникам компании задуматься об оптимизации затрат, проводить реструктуризацию, управлять стоимостью компании. Все это наряду с фундаментальными факторами, относящимися к производственно-хозяйственной деятельности приводит к многократному увеличению капитализации компании.[3]

Существует несколько аспектов, почему организации может быть выгодно составлять отчетность по МСФО. В частности, информация, получаемая при составлении консолидированной отчетности по МСФО, может быть использована для бюджетирования, планирования изменений в составе группы, оценки стратегического развития бизнеса. При рассмотрении вариантов перехода российскими предприятиями на МСФО можно отметить, что обычно существует «толчок» к принятию решения в пользу МСФО. Таким толчком являются «обещания поучения финансирования».

МСФО — это основа для управленческого учета и наиболее совершенная форма консолидации отчетности группы компаний. Самое главное, что отчетность по МСФО помогает получать более дешевые и долгосрочные кредиты, займы, инвестиции.

МСФО позволит показывать достоверную, непредвзятую и прозрачную отчетность, которая будет отражать реальную картину деятельности предприятия. Основываясь на МСФО и собственное профессиональное мышление, бухгалтер сможет прийти к нужному решению.

Естественно, переход на МСФО – это затратная часть бюджета компании, которая будет включать в себя и переобучение сотрудников, и программное обеспечение. Но затраты на начальном этапе могут принести большие доходы в будущем.

Переход российских компаний на МСФО важен не только инвесторам, но и руководству компаний, и государству.

Государству это важно, так как организации, применяющие МСФО, будут привлекать иностранных клиентов, соответственно, это оживит российскую экономику и увеличит поступления в бюджет.

Руководство компаний будет получать достоверную, полную и объективную информацию финансовой отчетности, не прибегая к дополнительным аналитическим операциям. [1]

Если говорить о практическом применении МСФО в российских компаниях, то можно сказать, что быстрого перехода не получится. На текущий момент отчетность будет составляться согласно РСБУ, затем трансформироваться в отчетность по МСФО. При трансформировании возникнет достаточно много проблем, так как это не просто перевести понятия, это переход на другую систему, что является непростой задачей.

Лишь немногие компании ведут учет по МСФО и РСБУ параллельно. С одной стороны, это упрощает в конечном счете формирование отчетности, а с

другой, требует большого количества специалистов и соответствующее программное обеспечение, позволяющее осуществлять учет в соответствии с новыми принципами.

Россия на сегодняшний день как никогда близка к переходу на МСФО. Со вступлением России в ВТО, процесс интеграции МСФО будет ускоряться.

Применение международных стандартов отчетности может предоставить предприятию не только мощные средства улучшения производства, но и значительные конкурентные преимущества, такие как: отражение результатов деятельности предприятия в более простой и реалистичной форме; возможность сравнения финансового положения предприятия с финансовым положением иностранных компаний, что дает лучшее восприятие со стороны западных партнеров; более совершенная система бухгалтерского учета, которая позволит принимать лучшие решения при ценообразовании.

Так как развитие международных стандартов происходило в условиях рыночной экономики, то необходимо отметить большую полезность финансовой отчетности МСФО для пользователей, связанных с управлением и инвестициями.

Библиографический список

1. Канбекова Э. А. Введение в МСФО. Различия принципов учета и отчетности в разных странах, проблемы их гармонизации.// www.Audit-it.ru
2. Сиднева В.П. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие/ В.П.Сиднева. М.: КНОРУС, 2009
3. Ширяева Т. Основные понятия и отличительные признаки МСФО от Российских ПБ// www.i-ias.ru

© Янтилина Н. Т., 2012

УДК 332.146:330.322

Ярмухаметов Р. З., Косенко О. А.
Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета, г. Сибай

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

В современной России переход на инновационный путь развития экономики требует создание региональной инновационной системы. Наличие региональных инновационных систем является необходимым условием существования национальной инновационной системы. Регионы формируют инновационную среду с учётом местных особенностей и реализуют основные положения региональной научно-технической политики. Государство поддерживает научно-технический сектор и систему образования, обеспечивает свободный доступ к результатам научных исследований в государственном секторе, создает усло-

вия для их коммерческого использования, необходимую инновационную инфраструктуру.

Переход экономики на инновационный тип развития невозможен без формирования конкурентоспособной региональной инновационной системы (РИС).

Инновационная система Российской Федерации – это совокупность субъектов и объектов, взаимодействующих в процессе инновационной деятельности; в ее состав входят региональные инновационные системы (Попова, 2010).

Региональная инновационная система – это комплекс (совокупность) организаций, иницирующих и осуществляющих производство новых знаний, их распространение и использование, способствующих финансово-экономическому, правовому и информационному обеспечению инновационных процессов и функционирующих в едином социокультурном пространстве, взаимосвязанных между собой и имеющих постоянно устойчивые взаимоотношения (Мухамедьяров, 2010).

Формирование эффективной РИС может быть достигнуто при наличии некоторых условий: необходимого уровня развития научно-технического потенциала региона; конкурентных преимуществ региона; достаточно ёмких рынков сбыта инновационной продукции хозяйственного комплекса региона; источников финансовых средств; реальной поддержки инновационного развития территории со стороны органов власти (Афонасова, 2008).

Для создания эффективной РИС необходимо:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей региональной экономики, поскольку в настоящее время инновационная активность сконцентрирована в узком числе секторов, а технологическое обновление производства опирается преимущественно на импорт технологий, а не на отечественные разработки;

- повысить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки), так как происходит постепенная утрата созданных в предыдущие годы заделов, старение кадров, имеет место снижение уровня исследований, слабая интеграция в мировой рынок инноваций и отсутствует ориентация на потребности региональной экономики;

- преодолеть фрагментарность созданной региональной инновационной инфраструктуры, поскольку многие его элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего процесса генерации, коммерциализации и внедрения инноваций на уровне регионов.

Формирование РИС страны, сталкивается с системными проблемами, как:

- наличие низкого спроса со стороны реального сектора региональной экономики на перспективные - с точки зрения их коммерческого применения - результаты научно-технической деятельности;

- отсутствие развитой нормативной правовой базы для осуществления инновационной деятельности и мер её государственной поддержки;

- отсутствие действенных механизмов реализации определённых государством приоритетных направлений развития науки, технологий и техники страны, общая «размытость» перечня критических технологий, множественность

научных организаций, претендующих на соответствующую государственную поддержку;

-низкая информационная прозрачность инновационной сферы, недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта принципиально нового (инновационного) продукта, а также - для частных инвесторов и кредитных организаций - об объектах вложения капитала с потенциально высокой доходностью;

- недооценка частью органов региональной власти и управления социально-экономической значимости развития инновационных процессов в регионе, что приводит к не всегда обоснованному выбору отраслевых и местных приоритетов технологического развития и, соответственно, снижению эффективности использования бюджетных средств (Усенко, 2009).

При определении основных направлений политики в области развития РИС необходимо предусмотреть: объединение усилий региональной власти, направленных на формирование РИС и её эффективное функционирование, объединение усилий и ресурсов региональных властей и предпринимательского сектора экономики для активизации инновационных процессов, объединение всех звеньев РИС в единый механизм в интересах формирования инновационного источника экономического развития региона.

Меры государственной поддержки, реализуемые в рамках формирования РИС, должны быть ориентированы на обеспечение масштабного притока внебюджетных средств. Это позволит рационально подойти к расходованию бюджета, создать благоприятные условия для активизации использования кредитных, лизинговых, финансовых инструментов рыночной экономики в инновационных процессах.

Механизм формирования РИС должен основываться, прежде всего, на становлении и усилении роли регионального управления инновационными процессами. Под региональным управлением понимают государственное управление, которое осуществляется органами государственной власти регионов.

Развитие РИС в качестве приоритетного направления должно включать и создание Регионального фонда инновационного развития, главной целью которого станет «выращивание» новых бизнесов и перспективных инновационных проектов - с последующей продажей созданных компаний в частные руки. Причём Фонд должен будет обеспечивать финансирование существенной доли (до 40-50%) стартового капитала частных венчурных фирм на «доконкурентной» стадии развития.

Региональная инновационная система состоит из следующих подсистем:

- региональная экономическая политика;
- инновационное и научно-техническое региональное законодательство;
- система генерации и распространения знаний, тесно связанная с системой образования и профессиональной подготовки, производством наукоёмкой продукции, рынком и соответствующей региональной инфраструктурой, законодательством на уровне региона;

- система производства наукоёмкой продукции и услуг;
- система региональной инновационной инфраструктуры, включая финансовое обеспечение; система образования и профессиональной подготовки и рынок.

Комплексной характеристикой способности субъекта к инновационной деятельности является его инновационный потенциал. Инновационный потенциал выступает одним из факторов, играющих решающую роль в инновационном развитии субъекта (региона, отрасли, предприятия).

Уровень инновационного потенциала выявляется, с одной стороны, как объективное условие и фактор формирования региональной инновационной системы (РИС), с другой, как результат развития самой инновационной системы и повышения ее уровня.

РИС представляет собой сложный и долгосрочный процесс, в течение которого должна реализоваться политика государственных и местных органов власти, определяющая стратегию формирования РИС, стимулирование частного капитала для участия в инновационном развитии региона.

Формирование и развитие инновационных систем любого уровня – это прерогатива федеральных органов, центральных властей. В современных условиях регионы РФ отличаются неравномерностью социально-экономического развития и уровнем инновационных возможностей. И для любого региона формирование РИС невозможно без центрального финансирования и государственной поддержки.

Таким образом, инновационный потенциал, является фактором формирования региональной инновационной системы и других инновационных систем, на принятие конкретных административно-управленческих решений. Построение РИС обязательно должно сопровождаться процессом институциональных реформ. Для России и ее регионов важной остается проблема преобладания институтов власти над институтами собственности, приводящая к замедлению развития институтов рынка и институтов инновационного развития.

Библиографический список

1. Афонасова М.А. Проблемы теории и практики управления инновационным развитием регионов: моногр./М.А. Афонасова. Томск: Гос. ун-т систем упр. и радиотехники, 2008.-221с.

2. Мухамедьяров А.М., Диваева Э.А. Региональная инновационная система: развитие, функционирование, оценка, эффективность/А.М. Мухамедьяров, Э.А. Диваева. Уфа: АН РБ, Гилем, 2010. 188 с.

3. Попова Е.В. О концепции федерального закона “О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации” // Инновации, 2010. № 2. С. 53 - 55.

4. Усенко Л.Н., Бондаренко Д.П. Инновационно-инвестиционная деятельность организаций по производству сельскохозяйственной техники: анализ и прогнозирование: монография. - Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2009. С.123.

Яхина А. О.

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ, КАК ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «СИБАЙСКИЙ ЭЛЕВАТОР»)

По мере развития экономических реформ в России все большее внимание уделяется качеству. При развитии рыночных отношений обеспечение необходимого уровня качества продукции и услуг должно являться стратегическим направлением деятельности любой хозяйственной единицы. В настоящее время одной из серьезных проблем для российских предприятий является создание системы качества, позволяющей обеспечить производство конкурентоспособной продукции.

Формирование новой конкурентной среды заставляет руководителей промышленных предприятий и организаций вновь обратить внимание на качество производимых и предлагаемых потребителю продуктов и услуг как на важнейшее направление повышения эффективности рыночной деятельности. Качество – это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Мировая практика убеждает, что на развитых рынках в сложных условиях конкурентной борьбы побеждают лишь те, кто руководствуется общепризнанными принципами менеджмента качества, т. е. принципами успешного бизнеса.

В результате совершенствования множества подходов к управлению качеством сформировалась концепция Всеобщего управления качеством (Total Quality Management - TQM). Эта концепция составляет основу многих современных систем и методов менеджмента. В соответствии с определением, содержащимся в международном стандарте: TQM - подход к руководству организацией, нацеленный на качество, основанный на участии всех ее членов и направленный на достижение долговременного успеха путем удовлетворения потребителя и выгоды для всех членов организации и общества.

Для функционирования основных положений TQM для эффективного функционирования деятельности предприятия по повышению управления качества продукции существуют основные цели и принципы TQM.

Основными целями TQM являются:

1. Ориентация всей деятельности и всех усилий предприятия на выполнение требований и ожиданий потребителей (заказчиков).
2. Возведение качества в важнейшую цель предпринимательства.
3. Оптимальное использование всех ресурсов организации.

Основные принципы TQM следующие:

- вовлеченность высшего руководства;
- ориентация всех целей, задач и действий на потребителей;
- процессный подход;
- постоянное улучшение;
- принятие решений на основе фактов;
- системный подход к управлению;
- вовлечение персонала;
- взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Серьезно относящиеся к своему бизнесу организации должны планировать качество на основе прогнозирования требований потребителя. Это достигается созданием в них специальных групп, которые будут систематически собирать и анализировать информацию, поступающую из самых различных источников и позволяющую получать обоснованные выводы относительно текущих и потенциальных потребностей, как отдельных потребителей, так и рыночных сегментов и рынка в целом.

Таким образом, производителю необходимо учитывать мнение потребителей для улучшения качества продукции и управление ею, а так же увеличение объема реализации продукции и оборота денежных средств.

Устойчивого положения на рынке можно добиться, только имея высокий технологический, управленческий потенциал и непрерывно его совершенствовать. Большое внимание уделяется в работе вопросам повышения научно-технологического уровня производства и увеличению объёма продаж. Работа над качеством продукции цехов по переработки, хранения и сушки, а также пекарни в ОАО «Сибайский элеватор» включает в себя комплексные мероприятия по усовершенствованию технологии, внедрению нового оборудования, позволяющего совершенствовать вкусовые качества, дизайн оформления, достижение современных требований по качественному составу. А также ведётся работа над сохранением качества продукции за счёт внедрения нового оборудования.

Руководство предприятия успешно решают эту задачу, покупая новое оборудование и тем самым, облегчая работу персонала и обеспечивая больше удобств покупателям для ознакомления с товаром. Всё это, конечно, даётся большим трудом и невозможно без квалифицированной работы.

В рамках деятельности по управлению качеством можно говорить о реализации функций стратегического и тактического характера:

1. прогноз основных показателей качества на основании анализа тенденций в потребительском спросе,
2. определение основных направлений деятельности,
3. анализ общих результатов деятельности организации по совершенствованию качества продукции,
4. взаимодействие организации с внешней средой (поставщиками, сферой реализации продукции),

5. поддержание заданного уровня качества продукции (учет, контроль, анализ, регулирование внутрифирменных факторов, влияющих на качество продукции).

Решаются следующие основные задачи:

- оценка степени соответствия качества продукции требованиям нормативно-технической документации;
- оценка стабильности параметров технологических процессов и степени их соответствия требованиям технических условий на выпускаемую продукцию;
- определение степени обеспеченности производства качественными материалами, оборудованием, технической документацией;
- определение эффективности применяемой системы технического контроля;
- анализ и выявление затрат на устранение дефектов и потерь от брака;
- выбор возможных вариантов решения отдельных вопросов обеспечения и повышения качества продукции для лучшего использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Руководство ОАО «Сибайский элеватор», безусловно, очень профессионально и грамотно подошло к выпуску качественной продукции, которая производится в цехах предприятия, а также к продукции, реализуемой в торговых отделах. Соблюдаются сроки реализации продукции, температура хранения продуктов. Правила транспортировки товара.

Но в организации имеются характерные недостатки обеспечения качества продукции, такими являются:

- слабая взаимосвязь между качеством изготовления продукции и стимулированием его повышения;
- недостаточное внимание к технологической подготовке производства, как важному фактору формирования качества изготовления продукции;
- несовершенство организации работ по учету затрат и потерь, вызванных не совсем удовлетворительным качеством изготовления изделий;
- слабая аналитическая работа по выявлению причин брака, поиску резервов повышения качества изготовления изделий, изучению динамики показателей качества труда и продукции;

В соответствии с этим должны изыскиваться пути и средства достижения заданного уровня качества:

- Достижение заинтересованности руководства высшего звена.
- Создание руководящего совета по улучшению качества.
- Обеспечение коллективного участия в повышении качества, а также индивидуального.
- Более полное вовлечение поставщиков в борьбу за качество.
- Меры по обеспечению качества функционирования системы управления.
- Краткосрочные планы и долгосрочная стратегия улучшения работы.
- Создание системы признания заслуг.

Самый наилучший путь – признание заслуг работников, в том числе и руководителей, их стимулирование к достижению еще более высоких результатов.

Процесс улучшения деятельности – это прямой путь к исключению ошибок в среде руководителей, специалистов всех уровней. Как правило, процессы улучшения деятельности результативны. Условием эффективности процессов является комплексный подход к их организации.

Основные условия результативности процесса улучшения деятельности можно сформулировать в виде десяти основополагающих условий, способствующих успеху:

- 1) отношение к потребителю как важнейшему фактору процесса;
- 2) принятие руководством долгосрочных обязательств по внедрению процесса улучшения деятельности как составной части системы управления;
- 3) уверенность в том, что нет предела совершенствованию;
- 4) уверенность в том, что предотвращение проблем лучше, чем реагирование на них после возникновения;
- 5) заинтересованность, ведущая роль и непосредственное участие руководителей;
- 6) стандарт работы в виде формулы «ноль ошибок»;
- 7) участие всех работников, как коллективное, так и индивидуальное;
- 8) основное внимание совершенствованию процессов, а не людей;
- 9) вера, что внешние участники процесса, например, поставщики, станут партнерами, если поймут задачи организации;
- 10) признание заслуг.

Должна быть практика открытых дверей, т.е. посещение предприятия представителями заказчиков (потребителями продукции). Представитель заказчика знакомится с технологией изготовления продукции. Эта практика позволила бы потребителю ближе познакомиться с продукцией нашего предприятия и увеличить свои заказы.

Таким образом, управление качеством продукции на предприятии имеет важную роль для потребителей, которая способствует увеличению спроса на рынке этой продукции, так как качество и потребитель тесно связано с эффективной деятельностью предприятия и его развития в целом.

Библиографический список

1. Аристов О. В. Управление качеством: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. 240с.: ил. (Высшее образование).
2. Никифорова А. Д. Управление качеством: Учеб. пособие для вузов / Никифоров А. Д. 2-е изд., стереотип. М.: Дрофа, 2006. 719, [1].:ил.
3. Эванс, Джеймс Р. Управление качеством: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Джеймс Р.Эванс; пер. с англ. под ред. Короткова Э. М.; предисловие Короткова Э. М. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 671с. (Серия «Зарубежный учебник»).

ОТЗЫВЫ СТУДЕНТОВ О ПРАКТИКЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГЕРМАНИИ

УДК 378(430)

Бадертдинов Эльдар

выпускник факультета механизации сельского хозяйства 2011 года,
военнослужащий

Я проходил практику по программе LOGO в фермерском хозяйстве Германии. Началось все в октябре 009 года, когда я узнал, что будет проходить 1 отборочный тур на прохождение практики в Германии. На отбор пошел без знания немецкого языка (изучал английский язык). Но мне повезло, показал хорошие знания по своей специальности и конечно же мне задавали вопросы по общему кругозору. После этого начались курсы интенсивного изучения немецкого языка. Благодаря нашим преподавателям ко 2 туру мы заговорили на немецком языке и в феврале 2010 года на отборочном туре смогли пообщаться на немецком языке. Потом были долгожданные 2 недели, когда мы ждали результатов отбора. Ура, я был в числе отобранных кандидатов на практику! После этого началось самое интересное: досрочная сдача сессии, оформление окончательных документов, получение визы ...

Наступило время отъезда, расставания на целых 6 месяцев. Были слезы, был смех сквозь слезы, а впереди - неизвестная, но заманчивая, загадочная Германия. В день приезда для нас был организован однодневный вводный семинар для практикантов, где мы получили информацию обо всем, что нас ждет следующие месяцы. После семинара мы разъехались по хозяйствам.

Начались будни, первые три недели было тяжело привыкнуть к новому распорядку, к новым людям. Вначале было трудно преодолеть языковой барьер, тяжело было понимать (немцы все говорят очень быстро), но со временем все стало на свои места.

Хозяйство называется по фамилии фермера - Betrieb Lellow, является биохозяйством, т.е. не используют химические вещества. Хозяйство небольшое (120 га земли, из них 70% - пашня, 30% пастбища) и специализируется на пастбищном животноводстве. Самое интересное – коровы на пастбищах не принадлежат хозяйству, мое хозяйство оказывает услуги более крупному хозяйству по содержанию их коров в пастбищный период. Имеется также элеватор для хранения зерна (4 емкости по 40-60 тонн). Хозяйство имеет достаточное количество техники для обработки почвы, уборки, транспортировки. В этом году построили большой ангар для техники, на крыше которого установили солнечные батареи общей стоимостью 200000 евро.

В мои обязанности входила организация работы пастбищ: установка новых пастбищ, контроль напряжения на электрозаборах, обеспечение водой и кормом. Большую роль в моей немецкой практике сыграли мои предыдущие практики, которые я проходил в университете, знания и навыки, полученные ранее, мне очень помогли.

Мне не трудно было найти общий язык с моими шефами, Дитмер и Кристина интересуются Россией, жизнью в наших регионах, очень сочувствовали, когда узнали, что у нас в России полыхают пожары. На выходные дни они меня возили по окрестным замкам, музеям, мы вместе ходили на различные праздники. Одним словом, хорошая, интересная немецкая семья.

© Бадертдинов Э.

УДК 378(430)

Гатиятуллин Азат

выпускник факультета механизации 2005 года, ООО «Баштехника»

Мы прошли сельскохозяйственную практику с 29.05.05 по 28.10.05 на живописной немецкой земле Бранденбург, в городе Ленцен, что 180 км от Берлина, столицы Германии. Основным направлением нашего хозяйства Landschaftspflegegesellschaft "Rambower Moor" с общей площадью 2257 га большое внимание оказывалось таким направлениям в животноводстве, как молочное и мясное скотоводство, овцеводство, био-свиноводство, птицеводство, коневодство. В хозяйстве содержали 840 голов коров с подсосным кормлением, 122 головы откормочных быков, 67 голов откормочных КРС, 189 голов молодняка, 250 откормочных свиней и 1523 голов овец. В растениеводстве занимались возделыванием зерновых культур (120 га), кукурузы (7 га), картофеля (4 га), люпина (28 га).

Жили мы в студенческом общежитии с другими немецкими практикантами, что, я думаю, во многом помогло нам адаптироваться в чужой, но очень интересной стране. Для проживания в общежитии были созданы все условия: отдельная комната на двоих со всеми удобствами, кабельное телевидение, радио, отдельная душевая, туалет, кухня. Общежитие располагалось в очень живописной местности, в 50 метрах было большое озеро, где с удовольствием купались в жаркую погоду. Хозяйство основательно подготовилось к нашему приезду, нас одели с ног до головы (специальная форма, прочная рабочая обувь, сапоги, перчатки). Нам выделили машину на каждый день для поездки в деревню Ланц (21 км от Ленцена), где находился машинно-тракторный парк и коровники.

В период практики мы выполняли разнообразную работу. В первые 2 месяца нас «знакомили» с коровниками: на специальной машине измельчали рулоны соломы для подстилки (измельченную солому использовали также как структурную единицу кормов), тракторами "Weidemann", "Kramerallrad" чистили стойла телят, помогали при обработке копыт коров, стрижке овец (2 раза за время практики).

А в последующие 4 месяца мы работали на машинно-тракторной станции. Нашей радости не было конца. Ведь это наше – родное. Мы же мехфаковцы в конце-концов.

МТС располагал разнообразной техникой и с/х орудиями: 2 зерноуборочных комбайна марки "John Deere", 1 кормоуборочный комбайн и 4 трактора этой же марки, 5 тракторов марки "Massey Ferguson" и, что удивительно, 4 трактора МТЗ-82. Также имелись сеялки, косилки, плуги, культиваторы, цис-

терны для перевозки жидких органических удобрений, сеноворошилки, кормораздатчики.

Работали мы тракторах “John Deere” и МТЗ-82. С территории биогазовой установки вывозили и разбрызгивали на поля жидкий навоз, занимались транспортировкой силоса (зеленая масса, кукуруза), рулонов соломы, сена, картофеля к очистительной станции, вывозом биомассы на поля с территории ферм, прессованием соломы и сено.

Во время работы к нам относились с пониманием и уважением. Всегда поддержат, подскажут и помогут. От такого отношения нам было легче и интереснее работать.

Но как говорится “Работай, работай, но обед по распорядку”. Эта практика была не только уникальной возможностью набраться производственного опыта в чужой стране, но и возможностью познакомиться с другим народом, его языком, историей, обычаями, достопримечательностями известных во всем мире городов, как Берлин, Гамбург, Дрезден, Кёльн, Мюнхен, Бремен. А еще Париж, Амстердам... Все, о чем мы когда-то читали в книгах, журналах, и видели на картинах, все это смогли увидеть наяву. Получили море впечатлений. Об этом и о многом другом можно было только мечтать.

Еще больше информации о жизни народа, о сельском хозяйстве Германии получили на недельном семинаре в городе Киль (14.08.05-21.08.05). Семинар – встреча друзей, обмен впечатлениями, решение возникших проблем и просто время отдыха. Нам читали лекции профессора крупнейших университетов Германии, с экскурсией побывали в разных с/х предприятиях земли Шлезвиг-Гольштейн, познакомились с устройством и работой биогазовой установки, пивоваренного завода (г.Киль), посетили достопримечательности г. Киль, а также отдыхали на Балтийском море.

После семинара время полетело еще быстрее. В конце практики хозяйство, поставив нам оценку «sehr gut» (отлично), вручило сертификат, характеристику и сделало нам подарок - поездку на выходные дни во Францию, Париж.

Когда наступил день отъезда, честно надо сказать, не хотелось уезжать: к хорошему привыкли быстро. Но на ум сразу же пришли строки Есенина:

Если крикнет рать святая:

“Кинь ты Русь, живи в раю!”

Я скажу: “ Не надо рая,

Дайте Родину мою! ”

И это точно, дома всегда лучше.

© Гатиятуллин Азат

УДК 378(430)

Нугаманова Дина

выпускница экономического факультета 2006 года,

ОАО «Башкирские мельницы», бухгалтер

В 2005 году я проходила практику в д. Ostheim недалеко от г. Кассель у фермера Оттмара Рудерта.

К моим непосредственным обязанностям относилась работа с овощами: в течение 2-х месяцев мы провели двойную прополку сахарной свеклы, красной свеклы, моркови, бобов вручную, т.к. применение каких-либо химикатов было запрещено. В конце июля началась уборка бобовых, я отвечала за процесс сушки и транспортировки зерна в зерноток. В следующем месяце убирали картошку и свеклу, все процессы при этом механизированы, но, т.к. лето было дождливое, пришлось проводить сортировку картофеля и свеклы вручную. В конце октября мы убирали морковь с помощью специальных машин, на которой имеется приспособление для сортировки, на котором я и работала.

К моим обязанностям относилось также кормление 5 голов коров, уборка навоза в стойле. Для КРС на пастбище каждые 2 дня увеличивали пастбища путем расширения электрической проволоки.

В середине июля 30 практикантов из севера Германии были приглашены на семинар в г. Оснабрюк, это своего рода целая неделя каникул для практикантов. В течение недели нам читали лекции о биологическом земледелии, для чтения лекций были приглашены ученые из университета. Все лекции сопровождались видеофильмами и слайдами. В конце недели мы написали контрольную работу по полученным знаниям, оценка которой была выставлена впоследствии в свидетельстве о прохождении практики.

Я осталась очень довольна своей практикой, хотя и работы было очень много, и порой уставала. Люди относились ко мне очень внимательно, старались общаться со мной, задавали вопросы, расспрашивали обо всем.

© Нугаманова Дина

УДК 378(430)

Нусратуллин Ильмир

выпускник экономического факультета 2008 года,
ведущий специалист-эксперт Государственного комитета
по предпринимательству и туризму

Летом 2006 я прошел шестимесячную практику на сельскохозяйственном предприятии «Bioland Hof Overmeyer». Данное предприятие занимается полевым овощеводством. Основными культурами являются лук-порей, свекла красная, брокколи, брюква, белокочанная капуста, краснокочанная капуста, кольраби, различные салаты и др.

Сельскохозяйственная площадь составляет 5,68 га, из которых 2,41 га находятся под «зеленым паром» (данная площадь занята клевером). На предприятии используется следующий севооборот: первый год сажается клевер; второй год-овощи; затем в течении 5 лет данная площадь меняется с другим сельскохозяйственным предприятием, на котором возделывается зерно и картофель.

Предприятие «Bioland Hof Overmeyer» не имеет собственных основных средств производства, все они арендуются у другого предприятия. Посадочный материал сертифицированный, закупается на специальном экологическом

предприятию. Реализация продукции происходит непосредственно в магазине хозяйства и в крупной оптовой базе в Гамбурге.

За время прохождения практики я выполнял следующие виды работ:

- посадка овощей,
- прополка овощей (как вручную, так и при помощи трактора);
- сбор урожая;
- обработка почвы (неглубокая вспашка);
- переработка собранных овощей и их фасовка;
- транспортировка готовой продукции на оптовый склад в Гамбург;
- работа в магазине.

На начальном этапе практики возникали трудности в общении с шефом и его семьей; хотя я хорошо понимал их, все же не мог с ними ясно разъясниться, ощущалась нехватка знаний немецкого языка. Однако впоследствии данная проблема была решена. В этом мне помогло следующее обстоятельство: на данном предприятии работали практиканты из Бразилии, Венесуэлы и Германии. Мы постоянно работали вместе и все время общались на различные темы.

Во время прохождения практики я также познакомился с основами экологического земледелия, его целями, задачами и принципами.

По окончании практики я получил свидетельство о том, что я принимал участие в программе повышения квалификации в Германии.

© Нусратуллин Ильмир

УДК 378(430)

Попова Екатерина

выпускница факультета землеустройства и лесного хозяйства

Моя практика прошла в 2005 году в хозяйстве Obsthof am Steinberg недалеко от города Франкфурт на Майне. Хозяйство имело 5,5 га плодовых деревьев, 2 га клубники, 1 га крыжовника, смородины и малины. В хозяйстве был дворовый магазин (лавка), в котором покупатели могли приобрести свежие фрукты и ягоды, а также яблочное вино разных сортов.

В выходные дни работал и ресторанчик, где можно было отведать прохладного яблочного вина и свежего сока, блюда из различных сортов сыра и многое другое.

Первые два месяца я ухаживала за клубникой, собирала ее. Уход заключался в прополке рядов с ягодами, приходилось работать вручную мотыгами, т.к. в хозяйстве велось экологически чистое земледелие. Между рядами стелили солому, чтобы избежать грязи во время дождя и различных болезней и грибков. После сезона клубники наступило время сбора малины, красной и черной смородины, крыжовника. Позднее поспели и яблоки (в хозяйстве выращивались более 50 сортов яблонь, груш, айвы), которые собирали вручную в ящики весом 600 кг, затем выжимали сок по сортам. Свежий сок шел на продажу в магазин, часть сока стерилизовали и упаковывали в пакеты, другая часть шла на производство вина.

Помимо работы в саду приходилось заниматься работой во дворе, чистила конюшню, ящики для кроликов. В выходные дни помогала в магазине и ресторане; расфасовывала фрукты, мыла посуду, в сезон уборки ягод помогала варить и фасовать мармелад.

После трех месяцев практики был организован семинар в Ганновере, где были прочитаны лекции об экологическом земледелии, использовании природной энергии и т.д., организованы экскурсии на биогазовой установке, ветровой мельнице, пивоварне, мы ознакомились с машиной, работающей на растительном масле.

В выходные дни вместе с другими практикантами совершали путешествие по разным городам Германии, посетили также Францию, Швейцарию, а отпуск свой провела с подругами в Испании. Было очень здорово!

Очень важную роль при прохождении практики играет знание языка; чем лучше его знаешь, тем легче. У многих возникали проблемы и неудобства из-за непонимания.

© Попова Екатерина

УДК 378(430)

Самигуллина Динара

выпускница факультета ветеринарной медицины 2010 года,
аспирантка БГАУ

В 2009 году мне посчастливилось пройти мою производственную практику в сельскохозяйственном предприятии Германии по программе APOLLO e. V. (Ассоциация по сотрудничеству в области экологии, сельского хозяйства и развития села в Восточной Европе). Это очень серьезная некоммерческая организация, она финансируется Министерством сельского хозяйства Германии и сотрудничает с фермерскими хозяйствами, с различными сельскохозяйственными фирмами, с крупными заводами-производителями сельскохозяйственной техники, оборудования, семян, предприятиями перерабатывающей промышленности, с научно-исследовательскими институтами. Эта программа всегда в первую очередь старается учитывать интересы и пожелания студентов-практикантов.

Для того чтобы получить возможность стажировки в Германии, мне пришлось усердно потрудиться. Главной моей проблемой являлось отсутствие знания немецкого языка, потому что в школе и в университете я изучала английский язык. На первый отбор, который проходил в прошлом году в начале ноября, я пришла, не зная ни одного слова на немецком языке, но зато у меня было огромное желание, и большой запас терпения. После отбора для нас были организованы бесплатные языковые курсы с преподавателями нашего университета, а также, затем, со студентами из Германии. Таким образом, оказалось возможным за несколько месяцев выучить разговорный иностранный язык.

Мы – 60 студентов из 11 аграрных вузов России, в том числе 13 – из БГАУ - приехали в Германию 27 мая. Нас поселили в старинном средневековом

замке, и в течение трех дней наши кураторы и руководители организовывали для нас семинары, игры, занятия, - все это для того, чтобы нам было легче приспособиться к жизни в новой, на тот момент загадочной и неизведанной для нас стране. 30 мая мы разъехались по своим фермерским хозяйствам, в которых нам предстояло жить и стажироваться четыре месяца.

Фермерское хозяйство, в котором я проходила практику, находится в северо-западной части Германии, в федеративной земле Nordrhein - Westfalen. Это самая густонаселенная часть страны, в которой имеется большое количество семейных специализированных фермерских предприятий. Семья Schulte – Spechtel, в которой я жила четыре месяца, уже более ста лет занимается сельским хозяйством. Общая площадь хозяйства - 257 га земли. По меркам Германии это довольно большое предприятие. Данное предприятие занимается самыми разнообразными отраслями сельского хозяйства:

1. Возделывание сельскохозяйственных культур, таких как ячмень, кукуруза, подсолнечник, шпинат, из плодово-ягодных – клубника. Общая площадь посевов хозяйства составляла 180 га земли.

2. Мясное скотоводство – 600 быков на откорме.

3. Птицеводство – откорм индюков. В двух специализированных птичниках содержится стадо численностью 14000 голов птицы.

4. Форелевое хозяйство – продажа свежей и копченой форели.

5. Коневодство. Лошади – это хобби этой семьи, поэтому они содержат 12 племенных, очень дорогих лошадей разного возраста.

6. Производство спирта

Кроме того в этом предприятии имеется небольшой ресторан и магазин, в котором продается продукция собственного производства.

Постоянная рабочая сила – это 11 человек, но помимо них для уборки клубники каждый год нанимают 25 сезонных рабочих. Предприятие обеспечено современной техникой и машинами, зданиями и оборудованием. Все технологические процессы являются автоматизированными и компьютеризированными. Несмотря на большое количество различных направлений деятельности, предприятие Schulte – Spechtel очень умело организует работу, так как имеет большой опыт ведения сельского хозяйства. Каждый год это предприятие расширяется и увеличивается. В будущем году планируется производство Биогаза, работа для осуществления этого проекта уже ведется.

Естественно первые две-три недели происходила адаптация к новым условиям жизни. Поначалу было сложно с языком, я понимала наверное только около 40% того, что мне говорили, еще сложнее было говорить самой, изъясняться, объяснять, что ты хочешь. Кроме того, все было непонятным, новым и даже странным, поэтому постоянно был страх сделать что-нибудь не так, что-то сломать или испортить. Но с течением времени все эти проблемы разрешились.

Мой рабочий день в Германии начинался довольно рано. Я вставала в 6 часов утра, завтракала, а в 7 часов уже приступала к своим ежедневным обязанностям и работала до 6 вечера, с перерывом на обед и небольшими паузами. Я выполняла в этом хозяйстве самую разнообразную работу, причем практически все, чем я занималась, было новым для меня, например, работа с индюками, ез-

да на тракторе, уход за клубничным полем и многое другое. Большую часть времени я работала с животными – ухаживала за индюками, лошадьми и быками. Основной моей задачей была профилактика заболеваний, то есть нужно было следить за правильным кормлением и содержанием животных. Но также часто приходилось оказывать ветеринарную помощь. Когда у меня было время, я охотно помогала своей шефине по дому или другим рабочим хозяйства, работала в магазине или на клубничном поле. За время пребывания в хозяйстве я очень полюбила всю семью Schulte- Spechtel и подружилась со всеми, кто работал в этом хозяйстве. На нашем предприятии не просто каждый рабочий по одиночке выполнял только свои обязанности, а наоборот, мы работали все вместе, это была работа в команде, работа сложного большого коллектива. Эта сплоченность и взаимопомощь очень помогала в работе.

После трудовой рабочей недели были выходные. В выходные я всегда старалась куда-нибудь съездить, увидеть что-то новое. За эти четыре месяца я увидела пол-Европы и в общей сложности побывала в восьми странах мира! Ко мне приезжали мои подруги из Дании, тоже наши студентки из БГАУ, и мы вместе ездили в Амстердам. Кроме того, APOLLO организовало нам незабываемую поездку в Париж! Париж – это потрясающе, великолепно, это очень красивый город! Также я съездила в Бельгию и побывала в самом маленьком городе мира Дюрбуи. Помимо этого мы с другими практикантами объездили почти всю Германию, побывали во многих крупных городах, таких как Лейпциг, Дрезден, Гамбург, Дюссельдорф, Берлин и многие другие. Я знаю, что все практиканты много путешествовали по Германии и Европе и, естественно, что впечатления от этих поездок останутся на всю жизнь.

В конце нашей практики каждый студент написал отчет о практике на немецком языке и на последнем заключительном семинаре мы сдали устный экзамен. Экзамен принимали немецкие преподаватели, а также фермеры. Затем, суммируя все достижения и итоги практики, определили лучших студентов-практикантов 2009 года, которых наградили грантами. Грант – это возможность еще раз приехать в Германию либо на учебу – в школы молодых руководителей, либо на работу – уже будучи не студентом, а специалистом. Я также оказалась в числе лучших студентов и теперь летом следующего года, после получения диплома, я поеду на работу в Германию на 2.5 месяца. Это тоже будет стажировка, но уже не в фермерском хозяйстве, а в частной ветеринарной клинике, и только по специальности. Я очень рада этому и думаю, что это очень хорошая возможность повысить свою квалификацию и уровень профессионализма.

Вот так прошла моя практика в этом году. Буквально каждый день моего пребывания в Германии сопровождался новыми открытиями, яркими впечатлениями и маленькими победами над самим собой. Практика за границей – это настоящая «Школа Жизни». Она научила меня самостоятельности и оперативности в принятии решений, расширила мой кругозор, повысила мои профессиональные навыки. А еще благодаря этой практике я приобрела много настоящих друзей из разных городов России. За эти четыре месяца мы стали как одна большая и дружная семья.

Но несмотря на то, что в Германии все было очень интересно, аккуратно и красиво, каждый день я думала о своем доме, о своих близких и дорогих мне людях, которые с нетерпением ждали моего возвращения, о любимом селе, о нашем университете, о родной республике. Как говорится, в гостях – хорошо, а дома – лучше. И теперь наша задача – задача студентов, побывавших на стажировке за границей, изученные там технологии усовершенствовать и применить на практике, внедрить в производство в условиях нашей республики. Сегодня именно от нас, от студентов аграрного вуза - будущих специалистов и руководителей, зависит дальнейшее развитие нашей республики, благосостояние нашей страны!

Я в свою очередь хочу поблагодарить всех, кто организовал нам эту практику, помогал на этапе подготовки и поддерживал во время практики – это ректорат нашего университета, наш деканат ФВМ, отдел международных связей, наша дорогая Зорина Лира Нагимовна, вся команда АПОЛЛО, ну и конечно же мои любимые родители, родственники и друзья. Всем огромное спасибо!

Всем ребятам, которые думают в этом году пройти практику за границей, я настоятельно советую попробовать и участвовать в отборах. Не останавливайтесь на полпути и помните, что самое главное – это ваше желание. Нет ничего невозможного! Верьте в себя – и тогда непременно все получится. Большим плюсом нашей программы является то, что она не требует больших вложений денег от студентов, эта незначительная сумма, которую вы затратите в период подготовки к практике, потом у вас обязательно окупится в несколько раз. Поэтому эту практику может себе позволить каждый, у кого действительно есть огромное желание получить зарубежный опыт. От всей души желаю всем удачи, успехов и терпения! И помните, что мечты сбываются!

© Самигуллина Динара

УДК 378(430)

Ханов Альберт

выпускник зооинженерного факультета 2007 года,
зоотехник с-з «Алексеевский»

По прибытию в хозяйство мне была предоставлена отдельная комната, в которой находились телевизор, радио, плита, стол и большая кровать. Также в моем распоряжении была отдельная ванная комната с душем.

Как известно, характер работ зависит от специализации хозяйства. Данное хозяйство имеет 2 специализации: откорм телят на мясо и выращивание елок. Моей основной работой по этим 2-м направлениям были: обработка между рядами хвойной посадки газонокосилкой и уход за коровами. Помимо этого уход за всеми животными, которые находились на территории хозяйства (гуси, бройлеры, овцы, свиньи, куры-несушки, индюшки), а также заготовка дров на деревообрабатывающем агрегате, участие в заготовке сена и силоса на зиму и многое др.

Большую роль для получения знаний о сельском хозяйстве Германии играет участие в семинарах. Во время семинара было изложено большое количество интересной информации о работе ветряных электростанций, биогазовой установки, о ведении экологического животноводства и растениеводства, о состоянии с/х в Германии. Особенно интересной была лекция по прогнозированию погодных условий с помощью спутника.

© Ханов Альберт

УДК 378(430)

Шарифуллина Лилия

выпускница экономического факультета 2006 года

Я работала и жила в небольшом фермерском хозяйстве (всего 5 га земли). Хозяева молодые (до 36 лет) и трое детей. Хозяйство занимается овощеводством, возделывает 50 видов овощей. Мне предоставили отдельную комнату, ела вместе с семьей. Мне выдали рабочую одежду, карманные деньги (150 евро). Приходилось все время говорить по-немецки, никого русскоговорящих рядом не было. Начиная утро с “Guten Morgen” и заканчивая день с “Gute Nacht” – все было на немецком языке. Язык учила вместе с маленькими детьми фермера.

Работала в основном на поле: полола, сажала, поливала, мотыжила, сеяла и продавала овощи. На работу на поле ездила на велосипеде. Обычно фермер с утра давал задание, а ты выполняешь ее, как тебе удобно и легче, но она должна быть обязательно выполнена. Ни разу не слышала, чтобы фермер на кого-то повысил голос или делал замечание, он всегда подсказывал, показывал, и все это он делал очень тактично, вежливо и с улыбкой. Вместе с фермером в выходные дни работали на рынке, это доставляло большое удовольствие, тут же я получила хорошую языковую практику, т.к. с каждым клиентом нужно разговаривать, отвечать на вопросы, объяснять.

Я присутствовала также на семинаре практикантов в молодежном центре недалеко от Берлина. До обеда нам читали лекции о с/х Германии, рыночной стратегии ЕС, методах и тенденциях развития растениеводства и животноводства. Во время семинаров практиканты рассказывали о своих хозяйствах, происходил обмен знаниями и опытом. Мы посетили крупное фермерское хозяйство в окрестностях Берлина, где впервые увидела «волосяных» свиней, редкие сорта картофеля фиолетового цвета.

Эта практика дала мне очень многое: я получила большой опыт работы в овощеводстве, в общении с маленькими детьми, намного улучшила свой немецкий язык.

© Шарифуллина Лилия

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА. УПРАВЛЕНИЕ

Абдуллина Ф. Р., Янтурина Э. М. Налоговая составляющая процесса рационального использования земельных ресурсов	3
Абдуллин Р. А., Мингажева А. А. Соглашение о разделе продукции: проблемы и перспективы.....	9
Асманьярова Ю. А., Рахимова Д. И. Организационно-экономический механизм развития рынка услуг налогового консультирования в России	13
Абдуллина Ф. Р., Черво Е. В. Рыночная стоимость имущества как налоговая база налога на недвижимость: зарубежный опыт	15
Абубакирова Ф. У. Проблемы и перспективы развития АПК России в современных условиях.....	19
Александрова О. Б. Специфика лизингового бизнеса и направления его развития.....	22
Аллабердина Л. Р. Инновационный потенциал: обзор теоретических подходов к определению и управлению.....	25
Аллаярова Л. А. Дифференциация заработной платы в России: причины и факторы	28
Артыкаева Р. Ф., Мухамедьянова А. Х., Фатхуллина Н. Х. Рынок аудита в России сегодня	31
Акчурин А. А. Структура организационной культуры Зианчуринского мелиоративного ремонтно-эксплуатационного управления ГУП «Башмелиоводхоз».....	35
Алгушаева А. Я. Особенности производственного процесса в полиграфической деятельности	37
Альхамов М. Н. Бизнес-инжиниринг и миссия компании	40
Андреева С. В. Факторы развития учетной системы хозяйствующего субъекта	44
Ахметов В. Я. Развитие различных форм самозанятости как эффективное направление решения проблем безработицы в башкирском Зауралье	48
Ахметов В. Я., Тулькубаев И. Р. Проблемы и перспективы развития сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в Республике Башкортостан.....	53

Барлыбаев У. А., Ситнова И. А. Роль и значение инновационной составляющей в развитии сельской экономики	58
Барлыбаев А. А., Рахматуллин И. М. Проблемы отраслевого подхода к развитию сельских территорий	61
Баймухаметова А. Т. Дополнительное профессиональное образование и потребности региона	65
Белобородова И. В., Смолькина М. С. Анализ методов расчета налогового потенциала регионов (на примере Баймакского района Республики Башкортостан)	68
Барлыбаева Ф. Б. Человеческий капитал сельской местности: состояние и проблемы	70
Биккужина Ю. А., Тимербулатова А. И. Различия и сходства между МСФО 2 «Запасы» и пбу 5/01 «Учет материально-производственных запасов»	73
Биккужина Ю. А., Тимербулатова А. И. МСФО как «универсальный язык общения»	76
Васяйчева В. А., Сахабиева Г. А. Инновационные технологии в кадровом менеджменте	78
Васин С. М., Привалова И. Н. Управление высшим учебным заведением в Российской Федерации: анализ, перспективы развития	82
Васина М. А. Диверсификация как фактор повышения эффективности деятельности малого предприятия (на примере ООО «БизнесМонолитСтрой»)	91
Вильданов Х. С. Нурдаuletова Н. Б.	93
Специфика применения эмпирических методов в аксиологических исследованиях	93
Воронкова А. А., Асылбаева А. Р. Анализ применения социальных налоговых вычетов на лечение	100
Галиахметова В. Х. Кредиторская задолженность как факт хозяйственной жизни предприятия	104
Грицук Н. В. Сравнительная характеристика бухгалтерского баланса по МСФО и российским стандартам	106
Григорьев А. В. Государственные закупки – зарубежный опыт	109
Григорьев В. Ю. Роль межрегионального сотрудничества в развитии регионального бизнеса: опыт территориального исследования	115
Габдуллина Г. В., Мавлеткулова Е. А. Проблема соотношения законодательства о недрах и земельного законодательства для целей налогообложения	119

Губайдуллина М. М., Сахибгареева К. О.	
Реакция на кризис и стратегические риски в сфере труда.....	123
Денисова О. Ю.	
Исследование причин и особенностей снижения конкурентоспособности отечественного производства в современных условиях.....	126
Ермолаева А. В.	
Проблемы транспортной логистики.....	129
Жирнова Ю. С., Зонова О. В.	
Мировые экономические кризисы: постфактум.....	133
Ибрагимова З. Ф., Яндавлетова Д. Х.	
Проблемы финансирования дошкольных образовательных учреждений.....	139
Илюхина Э. В., Долженкова О. В.	
Проблемы развития малоэтажного жилищного строительства в регионах и их решение.....	142
Идрисова З. К.	
Новый регулятор финансового рынка.....	146
Идельбаева Н. Г.	
Особенности производственных стратегий предприятий-сателлитов.....	149
Ишкиняева А. Р.	
Сущность регионального страхового рынка.....	151
Ишбулатова А. Ф.	
Проблемы и перспективы развития АПК в России и РБ.....	155
Ишназаров Д. У., Насыров Г. М.	
Особенности и факторы развития санаторно-курортного комплекса РБ.....	158
Исяньюлов Р. М.	
Современные формы организации ведения бухгалтерского учета в организациях.....	162
Иманова М. В., Исяньюлова Р. Ш.	
Роль платежей за природные ресурсы в создании условий устойчивого развития региона (на примере Республики Башкортостан).....	165
Иргалин Р. Д., Булатасов В. Р.	
Мошенничество в сфере налогообложения: виды правонарушений и их выявление.....	168
Кадырова Р. Р., Кускарбекова А. В., Буранбаева Л. З.	
Здравоохранение Зауралья РБ: современное состояние и перспективы развития.....	172
Каскинова Р. У., Янтурина Э. М.	
Проблемы совершенствования системы налогообложения при недропользовании в нефтедобывающей отрасли.....	176
Каримова Г. И.	
Собственный капитал как основа финансовой устойчивости предприятия.....	180
Кисель А. И.	
Развитие лизинговых отношений в России.....	182

Куриная Н. С.	
Прямые иностранные инвестиции в регионы России	184
Косенко О. А., Ярмухаметов Р. З.	
Формирование региональной инвестиционной политики	187
Лутфуллина Л. С., Ахметов В. Я.	
Управление сельскохозяйственным предприятием в условиях рыночной экономики	190
Латыпова М. Х.	
Влияние новой образовательной парадигмы на развитие менеджерской компетентности руководителей общеобразовательных учреждений	193
Логачева Н. М.	
Повышение конкурентоспособности региона за счет развития социальной инфраструктуры	197
Махмутов Р. Р.	
Управление экономическим развитием региона	201
Максютова В. Ш.	
Рынок труда в системе здравоохранения: проблемы и перспективы (на примере муниципального района Хайбуллинский район Республики Башкортостан)	203
Махмутова Р. Р.	
механизмы Выработки стратегии предприятия	207
Масягутова Г. И., Абдуллина Ф. Р.	
Анализ зарубежного опыта налогообложения доходов физических лиц	211
Митягин С. А., Насретдинова З. Т.	
О российско-германском сотрудничестве в научной сфере	214
Насыров Г. М., Ишназаров Д. У.	
ценовая политика санаторно-курортных учреждений: теоретический аспект	217
Окользина М. В., Кутлияров Д. Н.	
Система целей как основа для управления эффективностью розничного блока банка.....	224
Рахматуллина Э. М., Худайбердина Р. М.	
Финансовая грамотность населения: современное состояние и перспективы развития	228
Рахматуллин И. М.	
Методологические основы институционализма в исследовании проблем регионального развития	231
Радковская Е. В.	
Устойчивое развитие как важнейшая цель региональной политики	235
Салина Т. К., Яковлева К. В.	
топливно-энергетический комплекс в системе взаимосвязей с хозяйствующими субъектами региона	242
Сергеева Т. Ю.	
Оценка инвестиционной привлекательности региона (на примере самарской области).....	246

Сираева Р. Р., Волков С. В.	
Финансирование сельского хозяйства: зарубежный опыт.....	250
Салихова З. М.	
Оценка соответствия институционального режима экономики России эффективному использованию знаний	256
Ситнова И. А., Рахматуллин И. М.	
Агрохозяйственные кластеры: роль и значение в формировании устойчивой агропромышленной сферы.....	260
Ситнова И. А., Салихова З. М.	
Институционально-эволюционный подход к исследованию устойчивого сельского развития	264
Сагидулина Ф. Ш., Хачина Е. И., Фатхуллина Н. Х.	
Аудит кризисных предприятий	267
Сорокина Л. С.	
Этапы внедрения международных стандартов финансовой отчетности	272
Тлавбердина И. Т.	
Анализ эффективности использования трудовых ресурсов ГУСП «Тавакан» Кугарчинского района Республики Башкортостан.....	275
Тухватуллина М. Р.	
Аудиторская проверка затрат в предприятиях добывающей промышленности.....	279
Третьяков В. С.	
Повышение роли амортизационного фонда в инвестиционной деятельности предприятия.....	282
Тойшева О. А., Володина О. Н.	
Управление формированием и развитием инновационного потенциала в предпринимательских структурах малых и средних городов региона.....	285
Тулябаева А. Р.	
Сетевая взаимопомощь как механизм экономического выживания сельского населения России	289
Утябаева З. З.	
Сертификат качества – гарантия надежности	294
Фатхуллина Н. Х., Идрисова З. К.	
Платежный календарь как инструмент бюджетирования.....	299
Фортуна А. В.	
Анализ деятельности негосударственных пенсионных фондов на территории России....	302
Фахразина Д. В., Мулюкова А. Г.	
Совершенствование проведения выездной налоговой проверки металлургических предприятий.....	305
Хабибрахманова Р. Г., Насретдинова З. Т.	
Сезонность цен на молочном рынке Республики Башкортостан.....	306
Хасаева Л. З., Ягафарова Л. М.	

Консолидация финансовой отчетности в России	308
Худайбердина Э. С., Хасанова Г. А.	
Проблемы уклонения от уплаты налогов и методы борьбы с ними	311
Хабирова Г. Х.	
Защита избирательных прав граждан по законодательству России и Германии	316
Харрасова Э. Ф.	
Качественный и количественный анализ деловой активности предприятия	320
Шаяхметов Р. С.	
Роль спортивного менеджмента в развитии спортивных клубов Республики Башкортостан	322
Шерстобитов В. В.	
Страховой рынок Республики Марий Эл в новых условиях стабилизации и развития экономики	326
Штепа А. М.	
Проблемы государственного управления инвестиционной деятельностью в России	329
Юсупова Л. Х.	
Стратегия развития банковской терминальной сети	333
Янтурина А. Д., Зайнин Д. Р.	
Проблема оценки эффективности бюджетного инвестирования	336
Яндавлетова Д. Х.	
Проблемы применения лизинга в России	338
Янтилина Н. Т.	
Необходимость применения МСФО в России	341
Ярмухаметов Р. З., Косенко О. А.	
Формирование и развитие региональных инновационных систем	344
Яхина А. О.	
Качество продукции, как объект стратегического управления (на примере ОАО «Сибайский элеватор»)	348

ОТЗЫВЫ СТУДЕНТОВ О ПРАКТИКЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГЕРМАНИИ

Бадертдинов Эльдар	352
Гатиятуллин Азат	353
Нугаманова Дина	354
Нусратуллин Ильмир	355
Попова Екатерина	356
Самигуллина Динара	357
Ханов Альберт	360
Шарифуллина Лилия	361

Научное издание

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, ВЫЗОВЫ

Часть II

ЭКОНОМИКА. УПРАВЛЕНИЕ ОТЗЫВЫ СТУДЕНТОВ О ПРАКТИКЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГЕРМАНИИ

Материалы Второй международной молодежной научной конференции (форума) молодых ученых России и Германии в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы

(г. Уфа, 13-17 июня 2012 г.)

Технический и художественный редактор: *А.Е. Дереева*

Подписано в печать **18. 06. 2012** г. Формат бумаги 60×84¹/₁₆
Усл.-печ. л. **21, 40**. Уч.-изд. л. **20, 87**. Бумага офсетная
Гарнитура «Таймс». Печать трафаретная. Заказ **280**. Тираж **100** экз.

Типография ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
450001, г. Уфа, ул. 50-летия Октября, 34