

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 8 (88) / 2015

Редакционная коллегия:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кузьмина Виолетта Михайловна, *кандидат исторических наук, кандидат психологических наук*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

На обложке изображен Габдулла Тукай (1886–1913) — татарский народный поэт и переводчик, литературный критик, публицист, общественный деятель.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Голубцов Максим Владимирович

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Абдувахидов А. И.**
Оценка эффективности операций по слияниям и поглощениям 449
- Альмухаметова Э. Р.**
Определение понятий «компетенция» и «компетентность» финансового учреждения..... 452
- Ананидзе М. Г.**
Товары Гиффена (эффект Гиффена) и их роль в современной экономике 454
- Аникина В. О., Рудакова А. А., Тюнина А. П.**
Заработная плата персонала в торговой организации как часть стоимости товара..... 456
- Байгузина Л. З.**
Формирование финансового потенциала региона с точки зрения синергизма 458
- Барзаева М. А., Абдулазизова Э. А.**
Актуальные проблемы развития современного образования в России 463
- Батаев А. В.**
Прогноз динамики информационных расходов в российских банках в период кризиса 465
- Баташева М. А.**
Качество трудовой жизни как показатель осуществления трудового потенциала..... 471
- Бекетова К. Н., Абдимомынова А. Ш.**
Развитие государственно-частного партнёрства в сфере образовательных услуг 474
- Белоусова А. С.**
Fair value estimation 476
- Бережнева И. А.**
Прожиточный минимум в Республике Саха (Якутия) 479
- Бидак Е. А., Кузин Р. А., Чачба Д. Б.**
Актуальность контроля расчетных операций организации на современном предприятии 482
- Болфинова А. А., Онищенко Н. Н.**
Пути увеличения прибыли (на примере ИП «Линчук») 485
- Васильева Д. В.**
Действие Центрального банка в условиях экономических санкций 487
- Веретенникова Е. В.**
Проблема обновления основных фондов на примере строительной компании ООО «Русские традиции»..... 489
- Власова О. Д.**
Современное состояние и перспективы развития рынка ОСАГО в Самарской области..... 492
- Вольф В. И., Дуплинская М. В., Аксёнова Н. В., Шепетовский Д. В.**
Design of personnel productivity assessment system 495
- Вороня А. В., Кеворкова Ж. А.**
Принцип непрерывности деятельности экономического субъекта. Раскрытие, оценка..... 498
- Глухова М. И., Исламова Г. И.**
Госкорпорации: кризис и взгляд в будущее 500
- Денгаев А. М.**
Формирование инновационной социально-ориентированной модели развития туристской отрасли 503
- Джентамиров М. Х., Абдулазизова Э. А.**
Роль сельскохозяйственного развития в экономике Чеченской Республики 506
- Дрёмова Е. С.**
Перспективы развития банковских инвестиций в России 508

Дуплинская Е. Б., Рязанов И. О. Целевые программы как эффективная форма государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства 510	Зайнуллина С. Ф. Особенности учета и контроля доходов и расходов, финансовых результатов в сельском хозяйстве..... 528
Дьяконова В. Б. Логистика складирования фармацевтики 513	Зарипова Р. Ф. Применение методов тайм-менеджмента в бюджетной организации..... 532
Егорова М. С., Бучельников В. С. Причины необходимости создания международных механизмов «зеленого» финансирования..... 515	Золотарева А. Д., Филенко А. А. Денежные средства как источник формирования денежных потоков 535
Егорова М. С., Глущенко Я. С. Приоритетные сектора экономики в контексте «устойчивого развития» на примере России..... 518	Ивакина А. М. Современные проблемы жилищно-коммунального хозяйства..... 537
Егорова М. С., Сальтевская Е. Е., Монахова Е. А. Проблемы управления человеческими ресурсами 521	Ильина Е. Г., Пенькова Н. В., Вареник А. В. Текущее положение дел в системе здравоохранения Курской области 539
Егорова М. С., Цубрович Я. А. «Зеленая» экономика — решение проблем современной экономики России 523	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Оценка эффективности операций по слияниям и поглощениям

Абдувахидов Абдугани Илхомович, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В стремлении приспособиться к быстроменяющейся среде в условиях глобальной экономики компании все чаще и чаще прибегают к различным способам неорганического роста.

Основным способом такого развития корпораций является их преобразование и изменение масштабов деятельности посредством механизма М&А. М&А-процессы позволяют достигнуть целевых показателей роста посредством синергетического эффекта от освоения новых, в том числе трансграничных рынков расширения базы клиентов, увеличения операций и их диверсификации, снижения издержек основной деятельности, привлечения высококвалифицированных специалистов.

Потребность в освоении того или иного экономического явления зачастую обусловлена его ролью в развитии экономики. Современная экономика стремительно развивается, меняется, и в определенный момент любая компания вынуждена вносить определенные изменения в организацию своего бизнеса, чтобы подстроиться под изменения среды ее функционирования.

Практика показывает, что процессы консолидации усиливаются в периоды относительного рыночного равновесия и ослабевают в периоды кризиса и макроэкономической неопределенности. Так, согласно данным Федеральной корпорации страхования депозитов США, в период кризиса 2008–2013 гг. американскими банками было совершено 765 М&А-сделок, что почти в 1,5 раза меньше, чем количество сделок, инициированных и завершенных в 2004–2007 гг., т.е. В период позитивной рыночной динамики. Одновременно несоизмеримо выросло количество консолидаций с негативным результатом — с 4 в 2003–2008 гг. до 347 в 2008–2013 гг.

В ближайшие месяцы и года финансовое, регуляторное и политическое давление будет продолжать менять внешний вид мировой банковской сферы. Слияния и поглощения сыграют немаловажную роль в этих процессах.

Сегодня банковский сектор делится на 4 различных кластера, в каждом из которых М&А используются в разных целях.

По данным компании Deloitte, только 20% банков может считаться финансово и стратегически сильным. Такие банки расширялись посредством избирательных поглощений различных портфелей акций.

С другой стороны, 40% всех банков являются слабыми финансово и стратегически. Эти банки дивестируют \$61 миллиард акций за последние пару лет в попытке выжить. Тем не менее, четверть этих дивестиций были приобретены банками из того же кластера, которые также находятся в плачевном состоянии.

В тоже время некоторые банки пользуются нынешней ситуацией как возможностью трансформироваться в глобальные институты [1, стр. 1].

Сегодня проблема слияний и поглощений актуальна, как никогда ранее. Это объясняется следующими причинами:

- начиная с 2012 года, на мировом рынке слияний и поглощений наблюдался резкий спад активности, при этом развитые страны продолжали терять позиции.

- мировое влияние слияний и поглощений не обошло стороной и Россию. Россия — весьма активный игрок на мировом рынке слияний и поглощений, и российские компании выступают на рынке как в роли покупателей, так и в роли продавцов;

- в период мирового экономического кризиса 2008 года рынок слияний и поглощений испытывал весьма значительные трудности, а само количество сделок по слияниям и поглощениям весьма сократилось, и хотя рынок быстро восстановился к 2011 году, сейчас он опять переживает не лучшие времена. Как следствие, спрос на услуги специалистов по планированию и организации бизнеса, а также на консультации экспертов по слияниям и поглощениям будет расти.

В данной статье пойдет речь о финансовом секторе Соединенных Штатов Америки.

США всегда считалась одним из мощнейших финансовых центров мира. Это подтверждается тем, что по показателям рыночной капитализации за прошлый год, 4 банка США входят в 10 крупнейших во всем мире (при

этом первое и второе место данного рейтинга принадлежит именно американским банкам).

Неотъемлемым элементом сферы слияний и поглощений является оценка сделок, их эффективности. Данный этап является заключительным и направлен на выявление результатов той или иной сделки. Поскольку сфера слияний и поглощений является достаточно молодой для рынка Европы, и ввиду особенностей данной области, оценка сделок является комплексной и объемной частью M&A и требует пристального рассмотрения и анализа.

Согласно исследованиям консалтинговой компании KPMG, четыре из пяти крупнейших слияний и поглощений четвертой волны слияний оказались для компаний, их совершивших, убыточными. По данным Harvard Business Review, до 80% слияний и поглощений не способствуют росту благосостояния акционеров, а больше половины оказывают разрушительное воздействие на «поглотителей». Также, в исследовании HBR сравниваются потери стоимости для акционеров в период четвертой волны слияний и пузыря dot-com. Оказывается, что умеренный на первый взгляд эффект от M&A был более разрушительным, нежели падение dot-com.

Негативный эффект от сделки M&A может возникнуть на двух стадиях: стадии проведения и стадии после сделки.

Неудачи на стадии проведения зачастую являются результатом переплаты или переоценки эффекта синергии и экономии. Более осторожная и тщательная подготовка и анализ — ключ к снижению вероятности проведения компаниями изначально провальных сделок.

Стадия после сделки, с другой стороны, вращается вокруг процессов интеграции. Проблемы возникают из-за объединения компаний и/или проблемы налаживания контакта с новыми клиентами, сотрудниками, активами [2, стр. 83].

Из вышесказанного следует, что оценка эффективности сделки M&A является немаловажной частью данного вида деятельности.

M&A — сделку можно считать эффективной, если в результате ее проведения увеличивается благосостояние акционеров.

Можно выделить четыре основы оценки эффективности слияний и поглощений:

- Метод изучения событий;
- Метод анализа бухгалтерской отчетности;
- Опрос менеджеров;
- Клинические исследования.

При изучении событий сравниваются котировки акций до и после объявления о сделке. Под нормальной доходностью понимается изменение стоимости акций на данный момент времени по сравнению с отчетным. Под аномальной доходностью понимается изменение стоимости акций анализируемой компании за вычетом изменения, например соответствующего индекса.

Метод анализа бухгалтерской отчетности предполагает анализ производственных и финансовых показа-

телей, доступных из финансовой отчетности компании. Исходя из динамики изменения данных показателей до и после сделки, делается заключение об эффективности или неэффективности слияния и поглощения. Преимуществами подхода являются доступность и относительная простота фактических данных, ограниченная лишь достоверностью бухгалтерской отчетности компании. С другой стороны, у метода есть ряд недостатков:

1. бухгалтерская отчетность базируется на данных прошлых периодов, часто игнорируется текущая ситуация на рынке;

2. изменения в показателях деятельности компании до и после сделки, рассчитанных на основе бухгалтерской отчетности, могут быть следствием не только слияния, но и других событий; полное игнорирование будущих событий, которые могут быть следствием не только слияния, но и других событий; полное игнорирование будущих событий, которые могут оказывать значительное влияние на финансовое состояние анализируемого предприятия, однако никак не отражены в бухгалтерской отчетности. Подобная информация, в соответствии с требованиями US GAAP, предоставляется компанией только в сопроводительных документах, которые никак не используются в рамках данного метода сбора информации.

Такой способ, как опрос менеджеров широко используется консалтинговыми агентствами для анализа рынка слияний и поглощений. Представляет собой опрос руководства компаний, которые за последнее время участвовали в подобных сделках. Опрос производится заполнением стандартной анкеты, а обобщенные результаты являются выводами исследования.

И наконец, при клиническом исследовании проводится тщательный анализ одной или нескольких сделок. Он включает все вышеперечисленные методы сбора информации, а также интервью с менеджерами компаний-участниц и учеными.

Из данных четырех методов самыми, на мой взгляд, продуктивными и часто используемыми являются анализ финансовых показателей и анализ изменения котировок акций.

Выгода от слияния или поглощения для акционеров или владельцев выражается через чистую стоимость поглощения, которая рассчитывается как

$$NAV = PVA_B - (PVA + PVB) - P - E \quad (1)$$

В данной формуле NAV — чистая выгода компании A (net added value);

PVA — рыночная стоимость компании A;

PVB — рыночная стоимость компании B;

P — размер уплаченной премии;

E — затраты на проведение сделки.

Данное выражение может быть преобразовано:

$$NAV = [PVA_B - (PVA + PVB)] - (P + E) \quad (2)$$

В выражении (2) часть с квадратными скобками оценивает синергетический эффект. Таким образом, сделка является экономически обоснованной, когда синергетический эффект превышает затраты на осуществление

сделки (Р + Е). «Джаррелл и Паульсен» исследовали 663 дружественных сделки, произошедших во второй половине XX века. Они обнаружили, что в 60-е годы бонус достигал рекордного уровня в 35%, а в 80-е средняя премия составляла порядка 30%. В конце 90-х премии колебались от 10% до 35% капитализации компании-цели перед анонсированием сделки.

Если рассматривать благосостояние акционеров или владельцев как совокупную рыночную стоимость акций соответствующей компании, находящихся в их распоряжении, то необходимо увидеть, как фондовый рынок реагирует на известие о проведении слияния или поглощения. Самый распространенный способ анализа слияний и поглощений с точки зрения колебания стоимости акций, как уже говорилось ранее, предполагает метод изучения событий, который был впервые применен в 1969 году в рамках исследования Фама, приверженца теории о совершенных рынках.

По сути, объявление о сделке и оглашение ее условий моментально дает отклик на рыночной ситуации. Цены на акции реагируют даже на малейшие слухи или намеки, что указывает на скорость и силу такого анализа. Также можно добавить, что рынок — это несметное число специалистов, которые постоянно анализируют, отслеживают и просчитывают огромное количество информации, дабы заработать на своих результатах. А это говорит о том, что реакция рынка на сделку M&A есть не что иное, как прогноз специалистов касательно данной сделки.

Все сделки можно разделить на:

1. Конкурсные сделки FDIC — это продажи финансовых учреждений, при которых FDIC проводит конкурс на продажу полного учреждения либо же его части, филиалов, портфелей, активов или же обязательств. Участники торгов заранее утверждены, и могут быть как традиционными, так и не традиционными;

2. Регуляторные сделки — сделки по типу Wachovia в 2008 году, когда покупаемый объект настолько велик, что продажа его всего или части на открытой основе подготавливается и контролируется специальными регуляторами, дабы избежать краха потенциального покупателя. Покупатели зачастую традиционные, такие как крупные внутренние или зарубежные банки.

3. Сделки по проблемным банкам — такие сделки проходят с участием привлеченных и непрошенных заявок на весь или на часть проблемного или института с недостаточной капитализацией. Может принимать форму вливания капитала, продажу банка целиком, отщепление специфических бизнес-направлений, региональных франшиз или сети филиалов, или же пакетов активов. Покупатели могут быть как традиционными, так и не традиционными.

4. Стратегические сделки — сделки по слиянию или поглощению института, в котором покупка франшизы, сети филиалов, портфеля активов или же всего института по природе стратегические и направлены на перекрытие или же дополнение деятельности.

Кто же такие традиционные и нетрадиционные покупатели? К первым относятся банки, инвестиционные компании, страховые компании, которые зачастую уже в банковском бизнесе, управляют банковским холдингом или имеют лицензию банка. Ко вторым же относят корпоративные объекты, альтернативные инвестиционные компании, или частных лиц.

Очевидно, что законодательные изменения приведут к дополнительным расходам американских банков по обеспечению соответствия требованиям регулирующих органов США, что, в свою очередь, может негативно отразиться на состоянии ликвидности банковских балансов. В особенности дополнительное операционное бремя коснется банков третьего эшелона с активами от 1 до 10 млрд. дол., которым к тому же будет труднее оправиться от последствий кризиса, например, в части оптимизации издержек и повышения рентабельности капитала. Эти объективные условия могут стать предпосылками для поглощения указанной категории банков более крупными кредитными институтами и холдингами, которые, имея достаточный опыт консолидации активов и необходимый капитал, с наибольшей вероятностью обеспечат надлежащий синергетический эффект от расширения сферы приложения капитала и диверсификации деятельности.

Принимая во внимание новый расклад стратегических целей и текущих возможностей участников денежно-кредитного рынка, весьма вероятно, что количество M&A-сделок уменьшится при одновременном увеличении объема вовлеченных в них активов/капитала.

С другой стороны, активизация и активность M&A-процессов будут зависеть от сроков введения регуляторами Директивы Волкера (Директива запрещает банкам с застрахованными депозитами осуществлять куплю-продажу различного рода ценных бумаг, деривативов и прочих активов, относящихся к категории инструментов с повышенным риском, за счет собственных средств, а также существенно ограничивающая прямые инвестиции в хедж-фонды и фонды частного капитала и операции с ними), а также достижения банками оптимального эффекта от неорганического роста. Последнее заключается в том, что ряд банков может воздержаться от новых слияний и поглощений, поскольку увеличение размера консолидированных активов/капитала после сделки может автоматически переместить их в категорию системообразующих институтов, для которых Законом Додда-Франка (The Wall Street Reform and Consumer Protection Act) установлены более жесткие нормативные требования.

Необходимо отметить, что именно этого и ожидают многие акционеры и потенциальные инвесторы крупных американских банковских и финансовых холдинговых компаний.

Стагнация курса их акций на протяжении последнего времени по сравнению с динамикой стоимости акций аналогичных по размерам небанковских корпораций объясняется в основном отсутствием инновационных прорывов в построении новой, эффективной бизнес-модели

и внятной стратегии, которые отвечали бы вызовам быстро меняющейся макроэкономической ситуации и были способны убедить сообщество инвесторов и представителей других деловых кругов в долгосрочном росте.

Именно это — проблемы банковского сектора — стало одной из причин финансового кризиса, что не могло не сказаться на дальнейшей ситуации. Так, период с 2004 по 2007 года, количество М&А-сделок доходило до 1200 со средним объемом в 11 млрд. долл., тогда как с 2010 по 2013 года — порядка 600 сделок со средним объемом в 500 млн. долл.

И хотя консолидация данного сектора растет (с 14% в 2002 г. к 25,98% в 2013 г.), ключевым образом все зависит от внедрения в действие Закона Додда-Франка и Директивы Волкера, принятых после кризиса для регулирования банковской системы США и избежание повторения ситуации 2008 года, а также требований Базеля III, международных требований к ликвидности и всевозможных стресс-тестов [3, стр. 4]. По сути, сейчас рынок находится в жестких рамках, установленных этими ак-

тами. Это повлекло за собой общее снижение количества М&А-сделок наравне с увеличением сделок с участием небольших банков, с поглощением крупными банками банков третьего эшелона (1–10 млрд. долл.), поскольку именно эти банки столкнулись острее всего с трудностями внедрения регулирующих норм у себя. Как следствие, совокупная стоимость данных сделок находится на очень низком уровне (14,4 млрд. долл.).

Подытоживая можно сказать, что банковский сектор США должен привыкать жить в новых условиях, и эти условия прямым образом повлияют на М&А-активность данного сектора. Высокая зарегулированность данной активности, с одной стороны, создает трудности к росту стоимости капитала банковского сектора, но, с другой, — позволяет избежать негативных последствий 2008 г. Очень сильно повлияет это на условия, способы проведения сделок, а следовательно, и на их эффективность. Ввиду этого интерес для дальнейшего исследования представляет анализ изменений в проведении М&А-сделок после введения в действие законодательных норм по их регулированию.

Литература:

1. «Upfront in brief. M&A in banking: A new world for the brave» — Deloitte 2013;
2. «Maximizing the Deal: A Toolkit for Managers», — Fall 2005 CAHRS Partner Conference White Paper Collection, Organizational Growth & HR Implications;
3. «Top 10 Issues for Banking M&A in 2014. Searching for growth and scale» — Deloitte 2014.

Определение понятий «компетенция» и «компетентность» финансового учреждения

Альмухаметова Эльвира Равильевна, соискатель
Саратовский государственный технический университет имени Ю. А. Гагарина

Приведен анализ известных категорий «компетенция» и «компетентность». Определено понятие профессиональных компетенций банковского работника.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, инновационное общество, банковский сектор, компетентностный подход.

В условиях развития новой экономики банковского сектора основным ресурсом является мобильный и высококвалифицированный человеческий капитал. Банковские специалисты служат залогом успешной деятельности финансового учреждения. В связи с этим, актуальными являются такие свойства личности банковского персонала как уверенность, ответственность, умение усваивать и применять опыт и знания в критических ситуациях, быть коммуникабельным с сотрудниками и клиентами.

При реализации компетентного подхода в инновационном обществе важно различать такие основные понятия как «компетенция» и «компетентность».

Анализируя публикации, в области компетентностного подхода выявляется, что каждый автор в зависимости от целей и объектов исследования, требований субъектов рыночных отношений по разному трактует понятие «компетенция». В результате данного исследования было обнаружено множество определений категории «компетенция» различными исследователями.

Автор Чернова Ю. К. полагает, что компетенция персонала представляет собой нематериальный актив, который определяет эффективность использования материальных ресурсов в процессе реализации целевой функции [16].

Компетенции — индивидуально-личностные характеристики, знания, умения, навыки, модели поведения со-

трудника и его ценности и фактора мотивации отмечает исследователь Иванова С. В. [8].

Профессор центра глобального лидерства международной школы бизнеса Шекшня С. В., интерпретирует «компетенции» как поведение, действия и стратегии, подерживающие высокие стандарты работы [6].

Коновалова О. В. раскрывает понятие «компетенции» как измерение поведения работника, которое лежит в основе эффективной работы, проявляемых личностью способностей, интересов и мотивации и т. д. [11].

Симонова И. Ф., Эскерханов М. З., Ерёмкина И. Ю., Дудаева Л. М. определяют компетенции, как атрибуты личности, которые важны для успешного выполнения профессиональной деятельности на соответствующей позиции и которые могут быть измерены через наблюдаемое поведение [14].

В частности Бетилгириев М. А., Дудаева Л. М. пишут, что компетенции — это комплекс определяющих факторов, причин, предпосылок успешности деятельности [2].

Денисова А. Л., Стеблянский Н. В., Платонова Т. В., Копашева Т. Ю. интерпретируют компетенции как способности и личностные характеристики, определяющие поведение работника [4].

Кондратьев Э. В. понимает под компетенцией объем профессиональных знаний и навыков, а также личностные характеристики и установки, проявляемые в поведении человека и требуемые для выполнения непосредственных должностных обязанностей [10].

Коршик Л. А. определяет компетенции как измеримые через наблюдаемое поведение и важные для эффективного выполнения работы сотрудника личные и мотивационные особенности; способности, навыки и знания [12].

Доктор экономических наук Кибанов А. Я. отмечает, что компетенции — это характеристики персонала, необходимые для успешной деятельности [9].

Апенько С. Н. определяет компетенции как систему разнообразных качеств и характеристик работника [1].

И наконец, Долженко Р. А. под компетенциями работника представляет собой характеристики сотрудника (навыки, умения, установки, ориентации, мотивы и т. д.), которыми он обладает вне зависимости от запросов организации к эффективности его поведения [5].

Разнообразные методические подходы к категории «компетенция» позволяют установить сущность этого понятия.

Исследователи по-разному дифференцируют определения «компетенции» и «компетентности».

Автор Сапиженко В. В. рассматривает компетентность как выраженную способность применять свои знания и умения [13].

По мнению Денисовой А. Л., Стеблянского Н. В., Платоновой Т. В., Копашевой Т. Ю. компетентность пред-

ставляет собой определение уровня должности и ее функционал [4].

Зимняя И. А. интерпретирует компетентность как интеллектуальную и личностно-обусловленную социально-профессиональную характеристику человека, его личностное качество [7].

Исследователи Гудкова С. А. и Сыротюк С. Д. определяют компетентность как совокупность качеств сотрудника в виде профиля компетенций, системы показателей и целевых значений, т. е. осведомленность, опытность, способность к принятию обдуманных решений в определенной области деятельности [3].

Чошанов М. А. пишет, что компетентность — это владение оперативными и мобильными знаниями сотрудником [3].

Филатова Л. О. рассматривает компетентность как способность мобилизовать полученные знания, умения, опыт и способы поведения в условиях конкретной ситуации, конкретной деятельности [15].

Вышеприведенные взгляды авторов несколько различаются, но сводятся к тому, что компетентность отражает достижение определенного (отвечающего нормам качества) уровня результатов деятельности. Обладая некоторым объемом профессиональных знаний, умений, навыков (компетенций), работник производит действия, отвечающие не только стандартам работы, но и личным мотивационным характеристикам и установкам на достижение хорошего результата. Таким образом, компетентность — это высший уровень профессионализма сотрудника.

Профессиональные компетенции сотрудника банковского учреждения определяются не только наличием деловых качеств у работника, но и его способностью к безошибочной конкретной деятельности, как в обычных условиях, так и в экстремальных, нестандартных ситуациях. Они характеризуют не только уровень личной конкурентоспособности специалиста на рынке труда, но и конкурентоспособность трудовых ресурсов региона (страны) в целом.

Способности самоорганизации и самоменеджмента (организация своего рабочего времени, принятие решений), технические навыки (умение пользоваться техническими средствами, специальными информационно-компьютерными технологиями) воплощаются в компетентность специалиста финансового учреждения в процессе профессиональной деятельности.

Службе по управлению человеческими ресурсами коммерческого банка предстоит определять состав ключевых компетенций работника и в дальнейшем оценивать качество рабочей силы в рамках компетентностного подхода. Собственно данная служба и должна управлять процессом формирования профессиональных компетенций работников банка [17].

Литература:

1. Апенько, С. Н. Методология, теория и практика оценки персонала в современных условиях: монография. — М., 2005.

2. Бетилгириев, М.А., Дудаева Л. М. Анализ совокупности значимых факторов, влияющих на оценку персонала // TERRA ECONOMICUS. 2008. № 2–3. с. 216–219.
3. Гудкова, С.А., Сыротюк, С.Д. Универсальная система показателей деятельности для формирования актуальной компетентности персонала // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. — 2012. — № 1 (25). — с. 80–91.
4. Денисова, А.Л., Стеблянский, Н.В., Платонова, Т.В., Копашева, Т.Ю. Ключевые компетенции специалистов по оценке персонала в корпоративных структурах // Человеческий капитал. 2014. № 1 (61). с. 50–54.
5. Долженко, Р.А. Оценка деятельности персонала банка по результатам года // Управленец. — 2011. — № 3–4. — с. 46–52.
6. Дробот, М.В. Бизнес-компетенция как экономическая категория // Общество: политика, экономика, право. — 2013. — № 1. — с. 111–115.
7. Зимняя, И.А. Ключевые компетенции — новая парадигма результата образования / И.А. Зимняя // Высшее образование сегодня. — 2003. — № 5. — с. 3–10.
8. Иванова, С.В. Искусство подбора персонала: как оценить человека за час. М.: Альпина Бизнес Букс, 2011.
9. Кибанов, А.Я., Дуракова, И. Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация. — М., 2005.
10. Кондратьев, Э.В. Компетентностный профиль эффективного руководителя // Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 6. — с. 123–130.
11. Коновалова, О.В. Компетентностный подход к оценке персонала среднего звена с учетом стадии жизненного цикла организации // Управление науки в современной России. 2014. № 1. с. 417–422.
12. Коршик, Л.А. Использование компетентностного подхода при формировании кадрового резерва // Деньги и кредит. — 2010. — № 11 — с. 68–72.
13. Сапиженко, В.В. Методические подходы к оценке уровня компетентности рабочего персонала // Сборник научных трудов Ангарской государственной технической академии. 2008. № 1. с. 209–212.
14. Симонова, И.Ф., Эскерханов, М.З., Ерёмкина, И.Ю., Дудаева, Л. М. Классификация факторов, влияющих на оценку персонала современной организации компании // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2008. № 9. с. 4–10.
15. Филатова, Л.О. Компетентностный подход к построению содержания обучения как фактор развития преемственности школьного и вузовского образования //Дополнительное образование. — 2005. — № 7. — с. 9–11.
16. Чернова, Ю.К. Методы и модели управления интеллектуальными ресурсами для эффективного менеджмента [Текст]: Монография / Ю.К. Чернова, О.И. Антипова. — Тольятти, ТГУ, 2009, — 140 с.
17. Янченко, Е.В., Альмухаметова, Э.Р. Определение компетенций работников банковской сферы // Казанская наука. 2014. № 4. с. 104–111.

Товары Гиффена (эффект Гиффена) и их роль в современной экономике

Ананидзе Мариам Гиевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье дано описание классического эффекта Гиффена и его место в современной экономике. Автор приводит теоретическое обоснование эффекта и его практическое существование на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: эффект Гиффена, товары Гиффена, низшие товары, кризисные явления, товары-заменители, изменение цены, закон спроса.

Эффект Гиффена или парадокс Гиффена заключается в прямопропорциональной зависимости между изменением цены и спроса на некоторые виды товаров. Так, например, следом за снижением цены на определенные товары спрос на них тоже падает или, наоборот, если складывается ситуация, при которой на те же товары цена растет, то и спрос на них будет увеличиваться.

Парадокс Гиффена является отражением реакции потенциальных покупателей на ситуацию, сложившуюся в нацио-

нальной экономике под влиянием экономических, политических и социальных факторов. Товары, которые принимают на себя такого рода реакцию, как правило, относятся к категории первой необходимости. Исходя из рассмотрения данного эффекта, связанного с поведением покупателей по отношению к товарам, можно классифицировать товары по двум основным группам: обычные товары и «товары Гиффена».

Товар Гиффена — это товар, вследствие повышения цены которого, при прочих равных условиях увеличива-

ется и его потребление. Такие товары уникальны, потому что вся остальная масса товаров теряет потенциальных покупателей из-за повышения цен на них. Классическим примером товара Гиффена принято считать картофель, ведь данный парадокс был обнаружен Робертом Гиффеном во время его изучения голода в Ирландии (1845—1849). В этот период ирландцы активно закупали картофель, несмотря на буквально ежедневное увеличение цены на него из-за предшествующего неурожая. Похожая ситуация наблюдается на протяжении долгого времени в Китае с рисом и макаронами — они также являются товарами Гиффена. В странах с высокой степенью автомобилизации также присутствует эффект Гиффена. Например, в Соединенных Штатах заметна тенденция, заключающаяся в увеличении потребления бензинового топлива после повышения цен на него. Однако заметна одна особенность — расходы на другие виды автомобильных затрат сокращаются. Банковские кредиты также считают товаром Гиффена, так как увеличение процентной ставки по кредиту приводит к росту доли расходов, которые приходятся на обслуживание банковского кредита.

Как упоминалось ранее, типичными продуктами, которые считаются товарами Гиффена, являются картофель, рис и макароны, этот список можно дополнить другими товарами первой необходимости, например, хлебом. Среди характеристик товаров Гиффена можно выделить следующие: товары отличаются невысокой себестоимостью; им отводится важное место в потребительском бюджете; для них нет на данный момент равноценного товара-заменителя; потенциальными покупателями товара являются потребители со средним заработком или доходом ниже среднего.

Противоречивость эффекта, не подчиняющегося основному закону спроса и предложения, согласно которому рост цены ведет к уменьшению спроса и наоборот — его важная характеристика. Тем не менее, явление, описанное Робертом Гиффеном, не является исключением из правил экономической теории. Причиной этому служит основа для существования данного эффекта — изменение внешних факторов и наступление ухудшенных условий для экономики страны. Поведение людей, которые начинают скупать товары, несмотря на их растущую стоимость, объясняется тем, что при наступлении неблагоприятных экономических условий люди ожидают дальнейшего подорожания на товары, которые считают наиболее необходимыми для того, чтобы ими запастись сейчас. Для того чтобы покупатель смог приобрести достаточное по его мнению количество определенного товара, он сокращает расходы на менее необходимые и более дорогие товары и услуги. К примеру, предпочтение отдается хлебным и макаронным изделиям вместо мяса и фруктов. Другими словами, происходит эффект замещения одних видов товаров другими. «Эффект Гиффена» — это понятие, которое до сих пор используется и среди экономистов, и среди маркетологов для объяснения поведения покупателей в разных странах.

На сегодняшний день данная теория все же подвергается сомнению, так как невозможно изучить все условия, которые создают почву для изменения привычного поведения покупателей. Та сфера, в которой правило работает практически без исключений — это кризисные явления, нестабильные доходы населения и резкие институциональные изменения. [1]

Как утверждают многие ученые экономическое поведение людей — это сложное понятие, которое требует изучения всех ситуаций и всех факторов, в которых возникают различные нетипичные виды поведения покупателей и продавцов. Среди факторов могут быть как исторический период, так и культура и даже природные условия. По этой причине экономические исследования не могут сводиться к каким-либо обобщениям, так как все происходящее в хозяйстве каждой страны — это уникальное явление, которое проистекает определенным образом благодаря поведению каждого субъекта отношений и факторам, относящимся к объекту этих экономических отношений. Отношения между людьми могут развиваться в двух направлениях. Во-первых, нетипичное поведение одного члена общества (или нескольких, во всяком случае, здесь подразумевается небольшое количество потенциальных покупателей) может быть сглажено остальным обществом и никак не повлиять на спрос. Во-вторых, поведение все того же единичного покупателя повлияет на группу людей и распространится по обществу, произведя эффект на отрасль или даже экономику. [2]

Проблема экономических исследований заключается в сильном упрощении изучаемых моделей, на основе которых позже формируется экономическая политика. Не учитывая факты, а включая в исследование исключительно теоретические предположения, невозможно создать наиболее точную схему действий в любой национальной экономике. Тем не менее, найти связь между фактами, а также причину их проявления также не просто.

Нередко синонимом товара Гиффена является так называемый «низший товар». Это объясняется наличием еще одной обязательной характеристики товаров Гиффена, кроме низкой цены, которая начинает расти — это низкое качество. Критика данного эффекта часто опирается на то, что на практике очень сложно найти товар, который обладал бы обоими свойствами. К тому же, как правило, товары с низким качеством имеют достаточное количество заменителей, которые предотвратят рост спроса на изначальный товар или услугу, так как низкое качество — показатель наличия большого количества однородных продуктов такого же качества и ценовой категории. Товары Гиффена на данный момент не всегда занимают внушительную часть потребительской корзины современного покупателя. [3]

Возвращаясь к классификации товаров, можно выделить следующее:

1) Нормальные товары, которые не подвержены эффекту Гиффена, соответствуют закону спроса и не от-

клоняются от него. Другими словами, снижение цены на обычный товар приводит к росту спроса на этот товар. Справедливо и обратное — росту цены сопутствует снижение спроса на товар.

2) Низшие блага или товары Гиффена подчиняются закону спроса, однако, теоретически и иногда практически могут вести себя иначе.

Такое деление довольно условно, но имеет место в экономической науке, так как реальные примеры всегда можно найти, однако, не всегда можно доказать их эф-

фектом Гиффена. Отсюда его парадоксальность. Тем не менее, такие товары важны для потребителей с малыми доходами и большой долей низших товаров в своем бюджете. Такие потребители могут быть причиной отклонения от привычного поведения спроса и цены. Парадокс особенно актуален в рассмотрении экономик, находящихся в кризисном состоянии, поэтому изучение данного эффекта вместе с реальными фактами и условиями без упрощенных моделей, позволит найти актуальные решения для национальных экономик.

Литература:

1. Эффект Гиффена (парадокс Гиффена) — портал «Записки маркетолога» — http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/je/paradox-giffen-effect/index.php
2. «Лучшие экономические теории редко работают на практике» — статья журнала Forbes от 10 сентября 2013 года — <http://forbes.ua/magazine/forbes/1357170-luchshie-ekonomicheskie-teorii-redko-rabotayut-na-praktike>
3. В. В. Гальперин, Вадим Максевич Гальперин. 50 лекций по микроэкономике: Лекция 16 [Электронный ресурс] // URL: <http://50.economicus.ru/index.php> (Дата обращения: 12.04.2015)

Заработная плата персонала в торговой организации как часть стоимости товара

Аникина Виолетта Олеговна, студент;
Рудакова Анастасия Александровна, студент;
Тюнина Александра Павловна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

Статья позволяет оценить значимость и сущность оплаты труда персонала на предприятии в современных условиях, а также позволяет оценить виды и формы оплаты труда.

Ключевые слова: заработная плата, доход, налог на доходы физических лиц, торговая организация товар, затраты, себестоимость.

Товар — любая вещь, которая участвует в свободном обмене на другие вещи, продукт труда, способный удовлетворить человеческую потребность и специально произведённый для обмена. Но в тоже время, предметы, которые произведены для собственного потребления, в экономическом смысле не являются товарами. [1]

В процессе анализа обмена Адам Смит указал на наличие в каждом виде товара одновременно двух разных категорий: «потребительная стоимость» (ценность, полезность для потребителя) и «меновая стоимость» (стоимость, нечто, что позволяет обменивать разные товары в определённых пропорциях друг к другу и при этом каждая из сторон считает такой обмен справедливым).

Классический Марксизм так же изучает товар как совокупность потребительной и меновой стоимости. Товар в данном случае:

– «внешний предмет, вещь, которая, благодаря её свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности» [2]

– вещь, которая может быть обменена на другую вещь, то есть, как результат процесса труда для продажи [3].

В этом ракурсе Карл Маркс выделяет два свойства товара:

– проявление потребительной стоимости, с точки зрения способности товара удовлетворять ряд потребностей в использовании полезных свойств (и тем самым обеспечить спрос);

– проявление стоимости, с точки зрения воплощения общественно-необходимых для производства товара затрат рабочего времени.

В нормальных условиях товар продается «по стоимости», то есть в соответствии с денежным отражением трудозатрат, связанных с производством товара.

Классическая экономическая теория строго разграничивает категории цены и стоимости товара:

– стоимость товара представляет собой определённый эквивалент общественно-необходимых затрат на труд;

– цена товара выражает денежный эквивалент стоимости.

При этом на рынке категория цена товара рассматривается как сумма, фактически уплачиваемая и отклоняемая от реальной стоимости по различным причинам.

По общему правилу, цена так или иначе превышает производственные затраты. Это обеспечивает производителю возможность — как простого воспроизводства, так и расширенного.

Если производитель вынужден продать товар, не покрыв затрат на производство — этот процесс рассматривается как признак кризиса предприятия. Производитель, систематически не покрывающий затрат, тратит свой капитал и в результате рано или поздно перестанет существовать как производитель — то есть наступает банкротство.

Стремление продавца к завышению цен над стоимостью многие считают предпосылкой инфляции. В условиях товарного производства продукт труда приобретает новые специфические свойства, превращающие его в товар.

Товар является ключевой категорией товарного производства. Существуют различные подходы к пониманию его сущности.

Товар обладает двумя свойствами:

- способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность;
- способностью обмениваться на другие товары.

Несмотря на различие подходов, и той и другой школой признается, что товаром могут стать и созданные трудом полезные продукты, и апробированные трудом дары природы и разного вида услуги.

Специфика услуги в том, что сама по себе услуга не имеет вещественной формы, но является, как и товар, результатом функционирования предприятия и человека, услуга имеет полезный эффект.

Способность товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность называется потребительной стоимостью.

Каждый товар может обладать потребительной стоимостью. Именно данная стоимость может удовлетворить потребность не только производителя, но и других людей, т.е. данная категория рассматривается как общественная потребительная стоимость. Данная стоимость самого производителя интересует в большей степени потому, что связана со способностью самого товара быть обмененным на другие товары.

Способность товара обмениваться на другие товары в определенной количественной пропорции есть меновая стоимость.

Вопрос, который лежит в основе обмена и позволяет определить количественную стоимость, в которой определённый товар обменивается на другой, впервые поставил Аристотель. В дальнейшем разные экономисты отвечали на него по-разному.

Стоимость — это такая экономическая категория, которая определяет овеществленный в процессе производства общественный труд товаропроизводителя.

Что касается издержек торговой организации, они также лежат в основе формирования стоимости — можно выделить следующие составляющие:

- материальные затраты;
- трудовые затраты (затраты на оплату труда);
- прочие затраты.

На современном этапе развития, процесс формирования заработной платы (оплата труда) рассматривается с точки зрения вознаграждения за труд, сумма вознаграждения зависит от квалификации работника, сложности, качества и объема выполненной работы, а также сюда включаются компенсационные выплаты и выплаты стимулирующего характера. Обобщая, можно сказать, что заработная плата есть денежная компенсация, которую работник получает в обмен на свой труд.

Существуют и иные определения оплаты труда:

- стоимость трудовых ресурсов, которые задействованы в производственном процессе;
- часть совокупного общественного продукта, выражаемая в денежной форме и поступающая в личное пользование работников в соответствии с количеством и качеством выполненных работ;
- часть затрат на производство и реализацию продукции, направляемая на оплату труда работников предприятия.

Право на оплату труда не менее минимального размера оплаты труда в России гарантировано Конституцией Российской Федерации.

На сегодняшний день, в соответствии с законодательством, можно выделить следующие виды заработной платы:

- номинальная — это то количество денег, которое получает работник в виде вознаграждения за труд;
- реальная — это такое количество товаров и услуг, которое можно приобрести на сумму номинальной заработной платы.

Реальная заработная плата — это такая «покупательная способность» номинальной заработной платы. Реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги.

К номинальной заработной плате можно отнести:

- сумму оплаты, которая подлежит начислению сотруднику за фактически отработанное время, количество и качество выполненных работ;
- оплата подлежащая выплате сотруднику по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, с учетом премий;
- доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы, за работу в ночное время, за сверхурочные работы, за бригадирство, оплата простоев не по вине рабочих и т.д.

Показатель, который используется в качестве базы определения реальной заработной платы за тот или иной период времени, является индекс реальной заработной платы. Индекс реальной заработной платы оценивается расчётным путем, и представляет собой отношение ин-

декса номинальной заработной платы к индексу потребительских цен.

При умеренном росте цен изменение реальной заработной платы в процентном отношении примерно можно определить путём вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате [3].

К примеру, номинальная заработная плата может увеличиться, а реальная заработная плата в то же самое время уменьшиться, если цены на товары растут быстрее, чем номинальная заработная плата.

Функции заработной платы

– мотивационная. Основана на мотивации труда — в процессе побуждения человека к определённой деятельности с помощью внутриличностных и внешних факторов:

- 1) человек осознаёт свои потребности;
- 2) выбирает наилучший способ получения определённого вознаграждения;
- 3) принимает решение о реализации этого способа;
- 4) осуществляет действия по реализации, то есть трудится (здесь задача предприятия: создать наилучшие условия и стимулы для высокой результативности этого действия);

5) получение вознаграждения;

6) удовлетворение своей потребности.

– воспроизводственная:

- 1) уровень з/п должен обеспечивать воспроизводство;
- 2) обеспечивает длительную трудоспособность;
- 3) обеспечение семьи;
- 4) обеспечение роста профессионального и культурного образовательного уровня;
- 5) обеспечение трудоспособности работников той или иной компании.

– стимулирующая;

– регулирующая.

Существует три системы оплаты труда.

Тарифная система представляет собой совокупность нормативов, с помощью которых с помощью которых

производится расчет заработной платы работникам различных категорий в зависимости от различных критериев: сложность выполняемой работы, условия труда, природно-климатических условия, интенсивность труда, характера работ.

Формами тарифной системы являются: сдельная и повременная. Основным различием между ними является лежащий в их основе способ учёта затрат труда: при сдельной — учёт количества произведённой продукции надлежащего качества, либо учёт количества выполненных операций, при повременной учёт проработанного времени.

Сдельная форма оплаты труда применяется в случаях, когда есть реальная возможность фиксировать количество показателей результата труда и нормировать его путём установления норм выработки и времени.

Изменение заработной платы может оказать влияние на норму прибыли, но не на цену товара. При повышении заработной платы норма прибыли уменьшится, при понижении заработной платы норма прибыли возрастет. Стоимость товара определяется относительным количеством общественного труда, который вложен в производство товара. Количество труда, необходимое для производства товара, определяется производительной силой труда и непрерывно уменьшается с совершенствованием общественных сил труда.

Обобщая и подводя итог, необходимо отметить — заработная плата рабочего является денежным выражением стоимости его рабочей силы. Стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы. Также необходимо отметить — что оплата труда является основным элементом формирования стоимости товара и готовой продукции. Оценивая формирование затрат на производство и покупку товаров, необходимо отметить, что конечная стоимость, лежащая в основе цены реализации является основным экономическим показателем деятельности организации в целом и требует детального внимания и учета.

Литература:

1. Определение товара. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
2. Сущность товара и его свойства. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://newinspire.ru/lektsii-po-mikroekonomike/suschnost-tovara-i-ego-svoystva-295>
3. Заработная плата. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

Формирование финансового потенциала региона с точки зрения синергизма

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Сегодня многие считают, что негативные тенденции в экономике стран связаны с мировым кризисом. Однако, с точки зрения синергизма это эволюционный процесс, который необходимо рассматривать как процесс бифуркации и созидания в социально-экономической системе. В связи с этим, по мнению авторов пер-

спективным представляется рассмотрение закономерностей функционирования финансовой системы в регионе с точки зрения синергетического подхода в формировании финансового потенциала региона, который проявляется через функционирование финансового рынка и влияние его на финансовую, банковскую, налоговую и страховую систему, на уровне региона определяется такими важнейшими факторами речь о которой пойдет в этой статье.

Ключевые слова: синергетический подход, финансовые рынки, формирование финансового потенциала региона.

Today, many people believe that the negative trends in the economy of the countries connected with the global crisis. However, in terms of synergy, it is an evolutionary process that need to be considered as a process of self-destruction and creation in the socio-economic system. In this connection, according to the authors, a perspective review is a consideration of the functioning of the financial system in the region in terms of the synergistic approach in shaping the financial potential of the region, which manifests itself through the functioning of financial markets and its influence on the financial, banking, tax and insurance system, at the regional level is determined by such important factors which will be discussed in this article.

The keywords: the synergetic approach, the financial markets, the formation of the financial potential of the region, the financial institutions.

Кризис как явление сугубо экономическое затрагивает все сферы общественной жизни. Последние события в денежно-финансовой сфере позволили взглянуть на данную проблему с другой стороны. Так, линейные подходы, которые шли без глубоких изменений все эти годы заставили взглянуть на нелинейные процессы с другой стороны. Получается, что методы прогнозирования свойственные классической экономической теории уже не действуют. Тогда возникает проблема, что делать и как выявить нелинейные процессы в финансово — кредитной сфере.

Проблема достаточно широкая и в рамках данной статьи рассмотрим теоретические подходы синергизма в формировании финансового потенциала региона.

Как считает Румянцева О., формирование синергетических эффектов в социально-экономических системах может порождать как негативные, так и позитивные тенденции в экономике: это могут быть явления, ведущие к нарушению рыночного равновесия, или процессы, поддерживающие его. Безусловно, синергетический эффект проявляется как процесс самоорганизации социально-экономической системы с образованием в ее различных подсистемах устойчивых колебаний тех или иных переменных, меняющих качество и траекторию ее развития и в следствии, синергетическая система способна к необратимому качественному развитию, что способствует изменению законодательных, экономических и социальных явлений. Денежная система страны государства в мире обладает значительным потенциалом синергизма и важнейшим источником бифуркации выступают экономические агенты и финансовый рынок [13]. Для функционирования синергетического эффекта необходимы условия, которые проявляются в открытости самой финансовой среды и взаимодействия факторов, влияющие на ее развитие.

В ходе экономических кризисов, которые имеют бифуркационные процессы влияние каждого факторов на фор-

мирование финансового потенциала региона порождают воздействие, качественно превосходящее влияние каждого отдельного фактора, вовлеченного в экономический процесс. Для того, чтобы ситуацию можно было предсказать, нивелировать или, напротив, генерировать положительные синергетические эффекты, следует, как минимум, понять, что лежит в их основе, почему в экономике возникают подобные нелинейные эффекты. Это и есть предмет синергетической экономики.

По мнению Афалузова И. Г., Тимофеева Р. А. экономическая синергетика как наука изучает экономические процессы со слабыми отклонениями от равновесия, описание возможно только с позиций самоорганизации и синергетики. Данная наука рассматривает долгосрочное экономическое развитие как системно-синергетический процесс, равноправно включающий эволюцию и революции (катастрофы), линейность и нелинейность, устойчивость и неустойчивость, стабильность и нестабильность, а также равномерность, ускорение, замедление (т.е. неравномерную кинетику) и другие процессы, не подлежащие описанию на базе фетишизации равновесия [1].

Синергетический эффект является универсальной категорией, имеющей ряд аспектов, в том числе философский, естественно научный, математический и конечно же экономический. Синергетический эффект в экономике именуется таковым как зарубежными, так и отечественными учеными. При этом нередко отечественные ученые называют синергетический эффект комбинационным эффектом (А. И. Данилов) [2] или эффектом структуризации (А. В. Дружинин) [3]. В качестве универсальной категории синергетический эффект выступает как избыток полезного результата действия факторов, задействованных для его получения, обусловленный эффективным комбинированием взаимодействия этих факторов. Следует отметить что в экономическом отношении синергетический эффект является частью прибавочного продукта, который, в принципе, может выступать в двух видах, прибавочной

стоимости и синергетического экономического эффекта. Автор выработал следующее определение синергетического экономического явления:

— синергетический экономический эффект — это реальный эффект экономической деятельности в виде как увеличения полезного результата в натуре, так и снижения затрат на его достижение, достигаемый путем рационального комбинирования тех или иных факторов воспроизводственного процесса на всех его уровнях. Разновидностью синергетического экономического эффекта является финансовый синергетический эффект, измеряемый дополнительным денежным доходом, получаемым в результате эффективного с позиции возрастания денежного капитала комбинирования вложений денежных средств, вне зависимости от реальной эффективности общественного воспроизводственного процесса. В отличие от этого, реальный синергетический экономический эффект, хотя, и определяется в денежной форме, измеряется с учетом соотношения реального результата и реальных затрат, что предполагает использование в расчетах не реально действующих цен, а денежных оценок, возможно более близких к объективно обусловленной основе цен.

Таким образом, синергетика как процесс самоорганизации сложных систем, может изменяться в различных временных интервалах, тем самым найти точку бифуркации (раздвоенности или даже множественности траекторий развития) и спонтанного выбора траекторий развития и менять свою траекторию развития и вектор развития, устремленных к определенному аттрактору или «притягивающему множеству», обеспечивающему динамическое равновесие на определенное время. Данный теоретический подход может способствовать изменению факторов, таких как финансовый, налоговый и инвестиционный непосредственно касающихся финансово-кредитных отношений, влияющих на формирование финансового потенциала региона. Все вышеперечисленные факторы являются системами обладающими способностью к самоорганизации. Эти факторы одинаково (фактально) принадлежат всем субъектам рынка.

Исходя из вышеизложенного следует рассмотреть немаловажную категорию как «финансовый потенциал».

Автор Э.А. Исаев рассматривается «финансовой потенциал» как «формирование общего механизма регулирования финансовых возможностей, интеграционные экономические и финансовые процессы территорий, их взаимосвязи с федеральным бюджетом» [8]. Он предлагает три основные характеристики финансового потенциала:

- 1) как особая самостоятельная форма экономического потенциала государства или региона;
- 2) как единство финансовых отношений и финансовых ресурсов в их возобновлении и развитии;
- 3) как категория, отражаемая посредством финансовой системы и звеньев

Другой автор, в своем исследовании С.В. Зенченко определяет экономическую сущность финансового потен-

циала тремя аспектами [7]: 1) как способность региона производить ресурсную базу для обеспечения производственно-экономической деятельности, выполнения социальных задач и обеспечения устойчивости регионального развития; 2) как совокупность имеющихся на территории финансовых и денежных ресурсов, необходимых для поддержания устойчивой экономической деятельности региона; 3) как результат экономических отношений региона.

Целевую ориентацию мобилизуемых ресурсов подчеркивает и К.М. Менькова [11], утверждая, что финансовый потенциал — это та часть мобилизуемых финансовых ресурсов, которая может быть направлена на развитие региона. В составе этих ресурсов автор выделяет налоговые и неналоговые поступления в бюджет, привлеченные средства, амортизационные отчисления и прибыль хозяйствующих субъектов.

Весьма интересное определение дают финансовому потенциалу А.Л. Коломнец и А.И. Новикова [10]: «финансовый потенциал — это совокупность финансовых ресурсов, мобилизация которых в полном объеме никогда недостижима для целей развития территорий и удовлетворения социально-экономических потребностей граждан».

На наш взгляд, финансовый потенциал региона следует определять как влияние таких факторов как финансовый, налоговый, страховой и инвестиционный, которые можно использовать эффективно для обеспечения стабильного функционирования и развития региональной экономики.

Рассмотрим финансовый потенциал региона, который обладает потенциалом синергизма, где элементами бифуркации выступают элементы финансово-кредитных, инвестиционных и налоговых отношений.

Начнем с финансово-кредитной системы. Приведем пример из деятельности центрального банка, который должен руководствоваться в своей политике задачами как обеспечения доступности кредитов для реального сектора экономики, так недопущения избыточности денежного предложения; как поддержания достаточной ликвидности банковской системы, так и недопущения высокой степени волатильности курса национальной денежной единицы.

На первый взгляд, это задачи, взаимоисключающие друг друга. Однако с позиции нелинейного подхода центральный банк действует в различных режимах, или системных ситуациях, каждая из которых может быть выражена как специфическая система приоритетов и подчиняться собственным законам. Переход центрального банка из одного режима в другой, а банковской системы — из одной системной ситуации в другую в случае нарушения динамического равновесия возможен без промежуточных состояний.

Иными словами, в «окрестностях» нелинейного развития одновременно существуют несколько режимов, то есть все эти системные состояния образуют единую сложную структуру, пребывающую в динамическом равновесии.

Динамику денежной системы в этом случае проще охарактеризовать не в терминах отдельных состояний (переход от одного состояния к другому), а в терминах кооперации (синергии) состояний различной сложности. Например, от простого уровня, включающего только одно абсолютно вероятное системное состояние, до уровней высокой степени сложности (более двух системных состояний), переходы между которыми (а значит, и между системами «управляющих законов» и структурных параметров зачастую невыводимы из «накопленных признаков».

На фондовом (равно как и валютном) рынке действия участника непосредственно меняют конъюнктуру рынка, то есть степень рефлексивности процесса в этом случае значительно выше. Из этого следует вывод о том, что, например, для повышения уровня монетизации экономики требуется учитывать не только объективные факторы, такие как ВВП, снижение инфляции, развитие банковского розничного бизнеса и пр. Нужно отметить и крайне важные субъективные (рефлексивные) факторы, такие как доверие населения и предприятий к национальным деньгам, к политике центрального банка и банковской системе в целом. Иными словами, денежный мультипликатор в значительной степени имеет рефлексивную природу: чем большим доверием пользуется денежная система и денежно-кредитная политика, тем с большей эффективностью национальные деньги могут выполнять все свои функции, прежде всего, функцию накопления [13].

Напомним, финансовый капитал — это капитал крупных прямых инвестиций, формирующих стратегию экономического роста в виде кванта, продуцируемого взаимодействием макрообъектов.

Так формируется иерархия рынков, причем не на принципах монополии того или иного рода, а в результате структурного и институционального взаимодействия рынков и их самоорганизации. Следовательно, сегменты динамического рыночного потенциала — это специализированные рынки, продуцирующие в своем взаимодействии не вообще единство, а вполне осязаемую единую денежную инвестиционную систему страны [5,6].

Что касается налогового потенциала региона, то здесь необходимо рассмотреть разновекторную модель налоговой системы, которая предполагает резкое сокращение количества неэффективных налогов, а также замену налога на прибыль налогом на расходы.

Принимая во внимание теоретические обоснования положений о том, что налогообложение расходов более предпочтительно с точки зрения экономической эффективности, справедливости и администрирования, чем налогообложение прибыли и доходов, и то, что прогрессивное налогообложение доходов физических лиц и корпораций уменьшают стимулы работать больше и лучше, по сути «наказывая» за повышение эффективности хозяйствования, предлагается перейти от принципа налогообложения «больше произвел — больше заплатил» к более справедливому и экономически эффективному принципу «больше налогов платит тот, кто

больше имеет и потребляет». Таким образом, следует перейти от налогообложения прибыли (дохода) к налогообложению расходов, что в свою очередь позволит придать налоговой системе разновекторный характер, когда искусственная минимизация одного налога вызовет рост другого или других налогов. Учитывая преимущества разновекторности налогообложения, предлагается отменить все малоэффективные и загромождающие систему налоги (всего их предлагается оставить 20), заменить налог на прибыль налогом на расходы, снизить ставки налога на добавленную стоимость и, что более актуально, единого социального налога с одновременной отменой регрессивной шкалы в порядке исчисления последнего. Предполагается, что лишь пять налогов (НДС, налог на расходы, налог на имущество организаций, единый социальный налог и налог на доходы физических лиц) будут взиматься на постоянной основе, а остальные — в зависимости от характера предпринимательской деятельности (например, при производстве подакцизных товаров, при ведении предпринимательской деятельности в сфере добычи полезных ископаемых, при наличии источников загрязнения, при пользовании объектами животного мира и водными биоресурсами и т.д.).

Предлагаемая конструкция налоговой системы и упразднение налога на прибыль сделает легитимными источники финансирования расширенного воспроизводства в связи с отсутствием мотивов по сокрытию прибыли. В свою очередь, стремление не платить 10-ти процентный налог на расходы в части приобретения основных средств заставит налогоплательщика своевременно вводить эти основные средства в эксплуатацию, а в необходимых случаях регистрировать свои права в соответствующих регистрирующих органах, т.к. с этого момента у него появится возможность уменьшить НДС на сумму налогового вычета в части приобретённых основных средств и необходимость уплаты лишь 2-х процентного налога на имущество. Таким образом, мы вновь наблюдаем преимущества разновекторности в налогообложении: с одной стороны, предприятие получает стимул к расширению производства, а с другой — разнонаправленность действующих налогов заставляет налогоплательщиков исправно платить соответствующие налоги. В этом случае происходит синергизм налоговой системы, когда интересы бизнеса совпадают с интересами бюджета.

Совершенствование экономико-функционального обеспечения налогового механизма предполагает выработку концептуальных подходов к применению специальных налоговых режимов в действующей налоговой системе, таких как упрощённая система для налогообложения малого бизнеса и единый налог на вменённый доход. В существующей конструкции данные специальные налоговые режимы носят искажающий характер. По сути, законодатель, утвердив критерии для отнесения предприятий к малым, поставил такие предприятия перед выбором: либо дробить свой бизнес при достижении пороговой величины дохода, либо скрывать свои доходы

и имущество. Кроме того, применение упрощённой системы налогообложения предприятиями, попадающими под критерии этой системы, приводит к массовому образованию фирм-однодневок, создаваемых специально для незаконного возмещения из бюджета НДС, искусственной минимизации прибыли крупных предприятий и уменьшения налоговых обязательств в части других налогов, в том числе ЕСН.

Учитывая искажающие эффекты критериев отнесения предприятий к малым, предлагается отказаться от дальнейшего поиска «идеального» критерия и поддержку малого бизнеса производить адресно и преимущественно неналоговыми методами. Особые же (или специальные) налоговые режимы следует применять лишь для категории особо малых предприятий. К ним следует отнести хозяйствующие субъекты, не применяющие труд наёмных работников.

Не являясь в целом приверженцем налоговых льгот для субъектов малого предпринимательства, но учитывая, что известные экономические и институциональные причины дают малым предприятиям объективно меньшие возможности самофинансирования, получения кредитов и финансирования через финансовые рынки, я считаю допустимым наряду с нефискальными методами поддержки малого бизнеса меры налогового характера. Они заключаются в упрощении отчётных форм, либерализации сроков уплаты налогов, в упрощении налогового учёта хозяйственных операций и т.д. Эти меры приведут к экономии административно-бухгалтерских расходов и компенсируют меньшие возможности самофинансирования. Безусловно, такое отрицание налоговых льгот для малых предприятий возможно только при общем упрощении налоговой системы. Представляется, что предлагаемая разновекторная модель налогообложения будет соответствовать этому критерию.

Отмечая справедливость мнения о том, что введение особого порядка налогообложения малых предприятий

противоречит принципу нейтральности налоговой системы, тем не менее полагаю, что в условиях трансформируемой экономики будет преждевременно отказываться от единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности. Этот налог положительно зарекомендовал себя с фискальной точки зрения не только в России, но и в ряде развивающихся стран, где остро стоят проблемы налогового уклонизма. Вменённое налогообложение позволяет повысить собираемость налогов в тех видах деятельности, где затруднён налоговый контроль (розничная торговля, общественное питание, транспортные перевозки, бытовые услуги и т.д.). Вместе с тем фирмы, находящиеся на вменённом режиме налогообложения, зачастую являются участниками схем по уклонению от уплаты налогов. Будучи безразличными с точки зрения вменённого налогообложения к выручке от продаж, эти фирмы печатают фиктивные счета-фактуры по просьбе своих контрагентов для уменьшения последними своих обязательств по налогу на прибыль и НДС. Включая в затраты суммы на основании этих счетов-фактур, недобросовестные налогоплательщики таким образом занижают прибыль и незаконно возмещают из бюджета НДС. Это является острой проблемой в организации налогового контроля. Представляется, что разновекторная модель позволит разрешить эту проблему, т.к. фиктивные счета, снижая НДС, приведут к увеличению налога на расходы [12].

Заключение

В заключении хотелось бы сказать, что синергетический подход в формировании финансового потенциала региона помогает увидеть изменения не только в институциональных и структурных сдвигах с определенным набором факторов, но также и определенное развитие в каждом векторе, которое в свою очередь также может видоизменяться в статистическом и динамическом траекториях.

Литература:

1. Алафузов, И. Г., Тимофеев Р. А. Роль синергетики в анализе развития региона // Вестник Самарского экономического университета. — 2010. № 8 (70). С. 5—8.
2. Данилов, Ю. А., Кадомцев Б. Б. Что такое синергетика. перепечатка из книги «Нелинейные волны. Самоорганизация». — М.: Наука, 1983М.
3. Дружинин, А. В. Эффект структуризации, его виды, механизм образования в нем заемного капитала // Ученые записки. 2005. № 2. с. 126—133.
4. Евстигнеев, В. Р. Идеи И. Пригожина в экономике. Нелинейность и финансовые системы // Общественные науки и современность. 1998. № 1.
5. Евстигнеева, Л. П., Евстигнеев Р. Н. Методологические основы экономической синергетики (научный доклад). — М.: ИЭ РАН, 2007. — 64 с.
6. Захарова, Т. Н. Денежно-финансовое обеспечение синергетического эффекта в системе общественного воспроизводства [Текст]: автореф. кан.экон. наук. (08.00.10) / Захарова Татьяна Александровна; Российский гос. соц. уни-т — М. 2010. с. 27.
7. Зенченко, С. В. Финансовый потенциал региона: методы и модели оценки. Ставрополь: СевКавГТУ, 2008.
8. Исаев, Э. А. Финансовый потенциал крупного экономического района. М.: Экономика, 2007. с. 206.
9. Исследование систем управления / В. Н. Куршев: Казан. гос. техн. унт. Казань, 1998. с. 127.

10. Коломниец, А. Л., Новикова А. И. О соотношении финансового и налогового потенциалов в региональном разрезе // Налоговый вестник. — 2000. № 3. с. 4–7
11. Менькова, К. М. Теоретические и методологические подходы к оценке финансового потенциала муниципальных образований в условиях реформирования территориальной организации местного самоуправления // Финансы и кредит. 2008. № 14. с. 32–39.
12. Полежаев, В. Разновекторная модель налогообложения // Налоговый инспектор. 2009.
13. Румянцева, О. Возможности приложения синергетики к исследованию денежных систем // Банкаўскі веснік, ЧЭРВЕНЬ.2013. с. 8–11.

Актуальные проблемы развития современного образования в России

Барзаева Малика Абдулаевна, студент

Научный руководитель: Абдулазизова Элиза Аптиевна, ассистент

Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Ключевые слова: система образования, модернизация образования, государственная поддержка сферы образования, инновационное развитие высшего профессионального образования.

Keywords: education, the modernization of education, State support for education, innovative development of higher professional education.

В современном мире образование выполняет очень важную роль в определении социального статуса личности, в развитии и воспроизводстве социальной структуры общества, в поддержании социального статуса, порядка и стабильности, осуществлении социального контроля. Более того, являясь фактором воспроизводства социально-профессиональной структуры общества, образование выступает одним из главных и эффективных каналов социальной мобильности. От уровня образования напрямую зависит качество трудовых ресурсов, а следовательно, и состояние экономики в целом. Так, именно модернизировав систему образования, Япония смогла добиться серьезного прорыва в экономической сфере. Поэтому сегодня качественное образование выгодно не только для отдельного индивида, становящегося более конкурентоспособным на трудовом рынке, но и для общества в целом, так как благодаря ему происходит обеспечение страны высококвалифицированными работниками. А это означает рост производительности труда, внедрение новых технологий, выход на передовые рубежи в социальном развитии.

Решая задачу повышения качества образования, и в частности высшего образования, сегодня ведется интенсивный поиск и внедрение инновационных форм и методов обучения. Это позволяет проводить обучение в интерактивном режиме, повысить интерес студентов к изучаемой дисциплине, обучить методам получения нового социологического знания, сформировать важные социальные навыки. Внедрение новых методов и форм проведения лекционных и семинарских занятий, стимулирует интерес студентов к изучаемому предмету, что влияет на эффективность его усвоения, приближает путем моде-

лирования, аналогии, имитации, решение поставленных учебных задач к реальной практике, и тем самым ликвидирует пробел в нехватке практических навыков у выпускников, что и делает их более конкурентоспособными на современном трудовом рынке.

В современных образовательных условиях в ряде дошкольных учреждений отмечается повышение интереса к проблеме обучения и развития детей младшего дошкольного возраста, как важного «сензитивного» периода дошкольного детства, в связи с чем происходит обновление образовательных ресурсов в этой сфере. Важное место в вопросе обучения младших дошкольников занимает хореография, как эффективное направление физического, нравственного и эстетического развития детей на данном возрастном этапе.

Развитие образования происходит в сложнейшей ситуации. На деятельность образовательных учреждений дестабилизирующее воздействие оказывают факторы, среди которых основными являются:

- социальная и экономическая нестабильность в обществе,
- острый дефицит финансовых средств, в связи с кризисным положением в экономике;
- неполнота нормативной правовой базы в области образования;
- систематическое неисполнение норм законодательства в области образования.

Неудовлетворительное финансирование является одной из основных причин возникновения кризисных ситуаций в системе образования. В целом потребность образовательных учреждений в финансовых средствах обеспечивается за счет средств бюджетов всех уровней менее

чем на четверть. Сохраняется тенденция сокращения реального объема ассигнований на нужды образования. В текущих ценах они сократились примерно в 5 раз, что в сопоставимых ценах составляет более чем двадцатикратное уменьшение.

Острейший дефицит финансовых ресурсов породил опасность потери лучшего из того, что имелось и еще имеется в системе образования Российской Федерации. Сохраняют угрозу углубления в системе образования, способные нанести серьезный ущерб состоянию безопасности государства.

Государственные образовательные учреждения и другие организации системы образования вследствие отсутствия бюджетных средств на оплату отопления, электроснабжения и других коммунальных услуг отключаются от систем жизнеобеспечения в нарушение решений Правительства Российской Федерации.

Далеко не все положения законодательства в области образования нашли свое отражение в соответствующих нормативных правовых актах органов исполнительной власти, что создает сложности в исполнении указанных положений. Особой проблемой является создание действенных механизмов контроля за исполнением норм законодательства, защиты прав субъектов образовательного процесса, соблюдения гарантий государства в области образования.

Одной из проблем обеспечения деятельности высших учебных заведений и средних специальных учебных заведений является усиление на федеральном уровне координации деятельности отраслевых систем высшего и среднего профессионального образования, как в масштабе Российской Федерации, так и субъектов Российской Федерации.

Итак, мы считаем, что весьма перспективным является использование электронных учебников и технологий дистанционного обучения. Необходимо обучить студентов поиску информации в электронной базе Интернет, повысить уровень информационной компетентности студента, оценить его понимание роли информации в окружающем мире; дать теоретические знания и представления, необходимые для понимания информатики и информационных технологий, информационно-справочных программ и др.

Основными формами самоорганизации учебной деятельности студентов в вузе являются традиционные рефераты, задания для подготовки к семинарским занятиям, курсовые работы и проекты, работа студенческого научного общества, аттестационные работы бакалавра, специалиста и магистра. Эффективной формой самостоятельной работы студентов является учебно-исследовательская работа, которая способствует:

- активизации познавательной деятельности, актуализации и интеграции теоретических знаний и исследовательских навыков студентов;
- формированию научного мировоззрения студентов;
- систематизации исследовательских знаний, умений и формированию технологичного подхода к организации учебно-познавательной деятельности;

– формированию профессионального самоопределения будущих специалистов.

Одна из отличительных особенностей современной системы образования — переход от государственного к государственно-общественному управлению образованием. Сущность государственно-общественного управления заключается в объединении усилий государства и общества в решении проблем образования.

В соответствии с Федеральной программой планируется разработать механизмы совершенствования взаимодействия и координации деятельности органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, объединений системы образования и общественных организаций по развитию системы образования как единого комплекса. Эта задача обусловлена наличием проблем в управлении образовательной системой в РФ. К их числу можно отнести:

- разрозненность совместной деятельности общества,
- системы образования и средств массовой информации по созданию и распространению образовательных, воспитательных,
- научно-просветительных программ,
- передач и других материалов;
- несовершенство форм и недостаточность активизации участия профессиональных объединений и ассоциаций образовательных учреждений,
- педагогических и научных работников,
- родителей (законных представителей) и общественных организаций в реализации государственной политики в области образования;
- практическое отсутствие форм и методов развития самоуправления обучающихся;
- неразвитость правовых основ взаимоотношений исполнителей образовательных услуг,
- обучающихся и их родителей (законных представителей).

В данной работе был рассмотрен ряд проблем современного образования. Хочется сделать вывод, что нужен активный поиск современных социальных и педагогических технологий развития образования. Прежняя традиционная позиция — ожидание указаний сверху — вряд ли сегодня принесёт успех. Проблема состоит в изучении потребностей субъектов образовательного процесса и создании благоприятных условий для их удовлетворения.

В конце, хочу подчеркнуть, что для нас является главной целью интенсивно проработать все необходимые аспекты сбалансированного развития нашей страны, главным образом, включая и сферу образования. Также, считаю, что было бы правильнее, если бы приоритетную поддержку получили те вузы, которые работают в регионах, сотрудничают с крупнейшими предприятиями регионов, вместе с ними продвигают научные исследования и разработки, чьи выпускники уже в период учебы связывают свое будущее с тем местом, где они живут и учатся.

Литература:

1. Система высшего образования: академическая организация в кросс-национальной перспективе. Бертон Р. Кларк, 2014 г.
2. Поддержание изменений в университетах. Преимущество кейс-стадии концепций. Бертон Р. Кларк. 2011 г.
3. <http://www.kartoteka.ru/>
4. <http://www.gks.ru/>
5. Поддержание изменений в университетах Бертон Р. Кларк, 2014 г.
6. Образование и наука. Соколов А. И.

Прогноз динамики информационных расходов в российских банках в период кризиса

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

В настоящее время экономика России столкнулась с новыми кризисными явлениями, вызванными введением западных санкций, направленных против развития целых секторов российской экономики, падением мировых цен на нефть, что привело к девальвации российской валюты. Кризисные явления в полной мере затронули все сферы российской экономики.

В первую очередь кризис затронул финансовую систему страны, повышение ключевой ставки Центральным банком России, привело к негативным последствиям в банковских учреждениях, связанным с необходимостью повышения резервов по кредитным операциям в финансовых институтах и снижению в целом кредитной активности в банковском секторе и как следствием, резким уменьшением доходов российских финансовых институтов. Кроме этого, на углубление кризисных явлений в финансовой сфере огромное влияние оказывают западные санкции, обусловленные невозможностью большинства крупнейших российских банков с государственным участием получать ресурсы с мировых рынков капитала, что привело к необходимости осуществления государственной поддержки российских финансовых институтов.

Совсем недавно, в 2008 году российский банковский сектор также переживал мировой финансовый кризис, в результате которого произошло значительное сокращение финансовой активности российских банковских учреждений. Одним из показателей проявления кризиса стало значительное сокращение расходов на информационные проекты в банках.

Опираясь на динамику финансовых показателей, отражающих изменения в информационных расходах в период кризиса в 2008–2009 годов, попробуем спрогнозировать финансовые показатели на ближайшую перспективу.

В таблице 1 приведены данные по расходам на информатизацию банковского сектора России за последние годы. [1]

Таблица 1. Расходы банков на информатизацию

Годы	Расходы в млрд. рублей
2006	24,3
2007	30,2
2008	33,8
2009	27,0
2010	36,0
2011	40,0
2012	42,0
2013	43,6
2014	44,1

В 2008 году, несмотря на начавшийся финансовый кризис, российские банки потратили на информационные технологии огромную сумму в 33,8 млрд. рублей. В полной мере сокращение расходов отразилось только в следующем году. В 2009 году произошло сокращение ИТ-бюджетов российских банков на 6,8 млрд. рублей, что составило порядка 20% к предыдущему году.

В 2009 году около 55% процентов всех российских банков сократили свои информационные бюджеты (рис. 1).

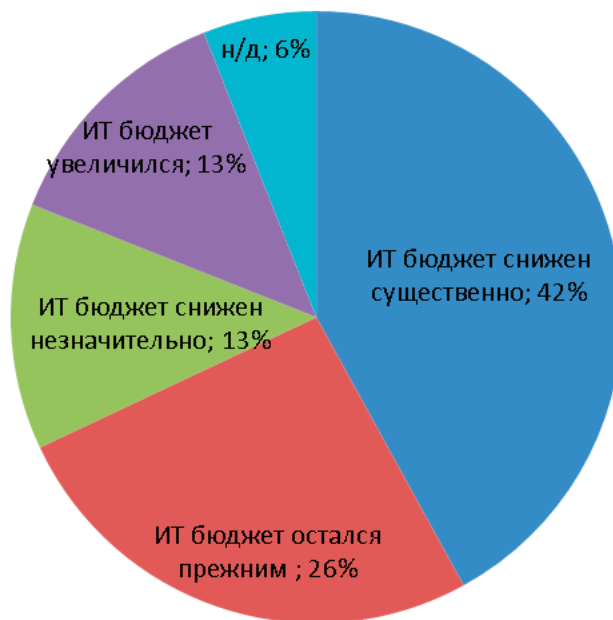


Рис. 1 Сокращение ИТ-бюджетов банками в 2009 году

Увеличение бюджетов пришлось на долю банков с государственным участием и крупных частных банков, получивших существенную государственную поддержку.

В 2010 году рост затрат на информационные технологии составил около 36 млрд. рублей, что позволило утверждать, о достижении докризисного уровня.

В 2013 и 2014 годах на информатизацию банковского сектора были выделены огромные средства порядка 43,6 и 44,1 млрд. соответственно, что значительно превысило докризисные показатели.

В российском банковском секторе на совокупные показатели по расходам на информационные проекты огромное влияние оказывают два финансовых института ОАО «Сбербанк России» и ОАО «ВТБ» (таблица 2). В период мирового финансового кризиса эти два российских банка не только не сократили свои ИТ-бюджеты, но и значительно их увеличили, 131% и 211% соответственно. Все остальные банки значительно уступали по этому показателю (рис. 2). [1], [2]

Таблица 2. Затраты банков на информатизацию, млрд. рублей

Наименование банка	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ОАО «Сбербанк России»,	3,5	4,6	5,7	7,35	9,32	17,1	16,7	18,6
ОАО «ВТБ»	1,8	3,8	2,5	3,05	2,74	2,9	2,6	3,0

Совокупный бюджет ведущих российских банков на 2014 год составил почти 44%, т.е. половина всех расходов на информатизацию российских финансовых институтов приходится на ОАО «Сбербанк России» и ОАО «ВТБ» (рис. 3).

Если рассматривать все банки, входящие в группу ВТБ, то совокупный бюджет группы ВТБ в 2013 году составил порядка 18 млрд. рублей, что сопоставимо с показателями ОАО «Сбербанк» и в этом случае, 80,5% всех расходов на информатизацию российских финансовых институтов пришлось на данные финансовые структуры. [3]

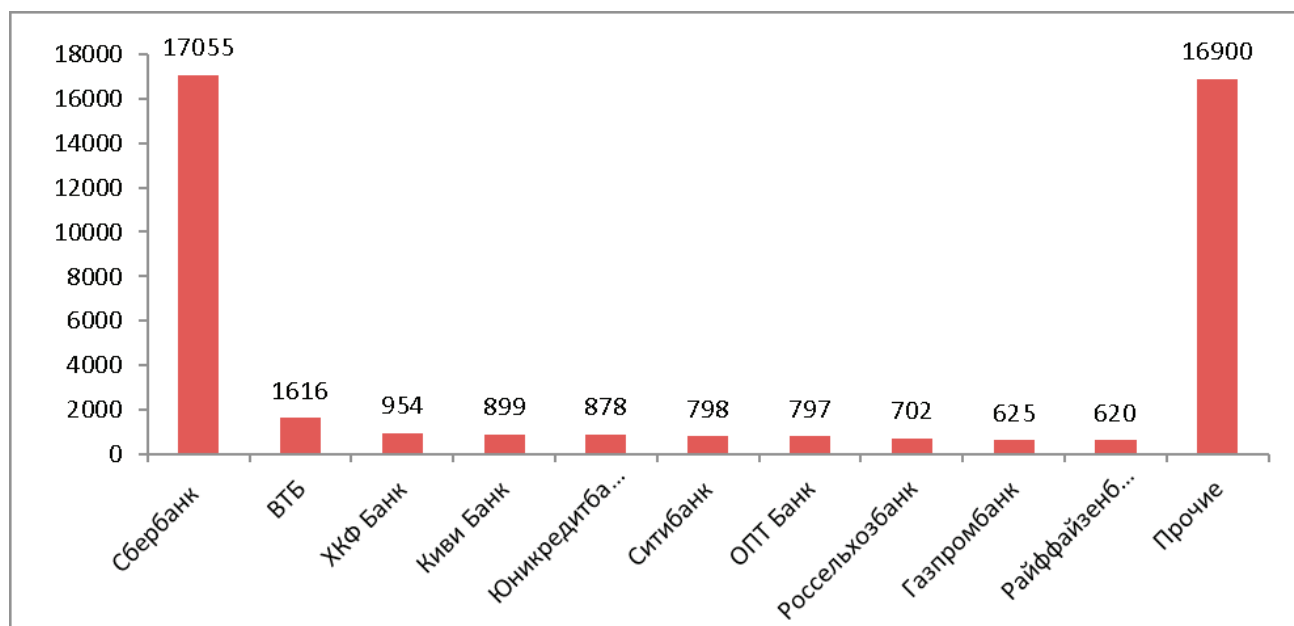


Рис. 2. Расходы на информационные технологии российских банков в 2013 г., в млн. руб.

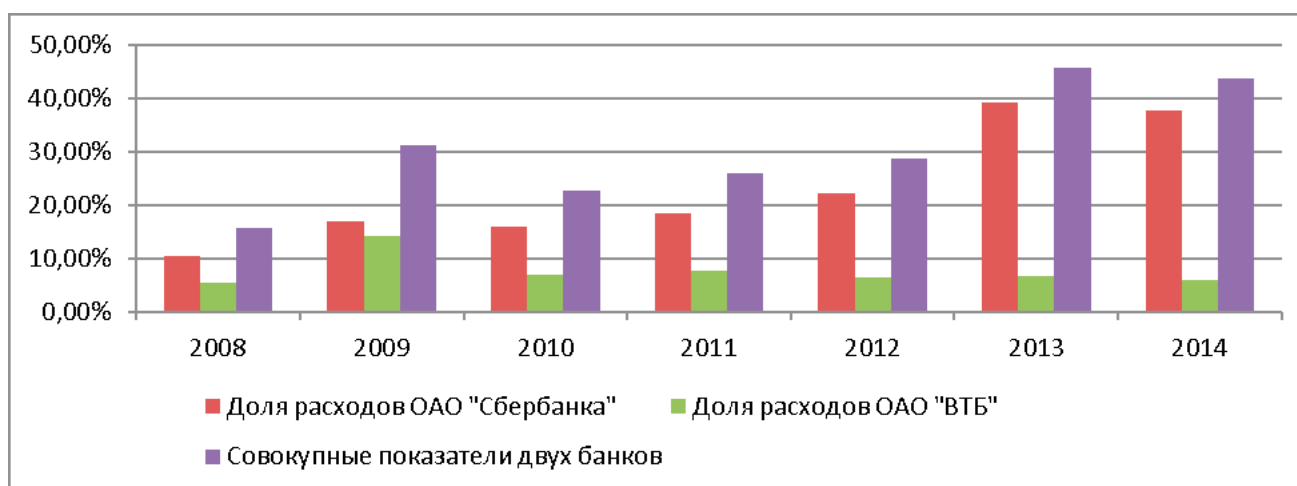


Рис. 3 Соотношение ИТ-бюджетов ОАО «Сбербанк» и ОАО «ВТБ» к ИТ-затратам всех российских финансовых институтов

На формирование бюджетов для информатизации финансовых институтов большое влияние в первую очередь оказывает прибыль банков (таблица 3).

Таблица 3. Прибыль российских финансовых институтов

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Прибыль, млрд. рублей	500,0	409,0	205,1	573,4	848,0	1009	994	780,7

Прибыль во время мирового финансового кризиса у российских банков снизилась более, чем в 2 раза, в 2014 году прибыль упала на 21,5% по сравнению с предыдущим годом (рис. 4).

На уменьшение прибыли в настоящее время оказывают влияние западные санкции, ограничившие доступ к рынкам капитала российских банков с государственным участием, которые контролируют около 63% всего финансового рынка, необходимость резервирования денежных средств на увеличивающиеся банковские риски.

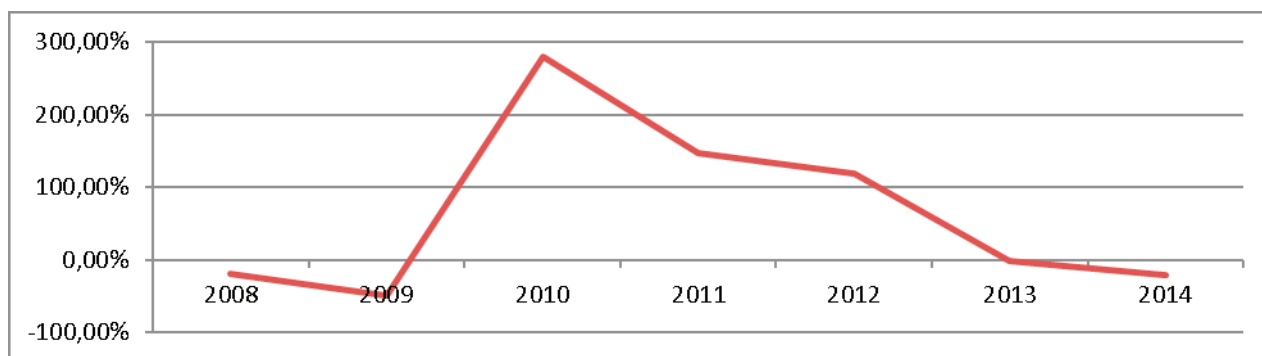


Рис. 4. Динамика изменения прибыли российских банков

Исходя из объема средств, затраченных на информатизацию в российских банках и полученной прибыли можно определить соотношение средств, выделяемых на ИТ-бюджеты в зависимости от прибыли, в среднем оно составляет 6,6% в год (рис. 5).



Рис. 5 Соотношение затрат на информатизацию к прибыли банков

По прогнозам дальнейшее уменьшение прибыли в 2015 году может составить 50–70% к предыдущему году, в 2016 году произойдет увеличение на 20–30%, а в 2017 году увеличение будет на 30–50%, тогда ИТ-бюджеты российских банков можно рассчитать для двух вариантов: оптимистического и пессимистического (рис. 6). [4], [5], [6]

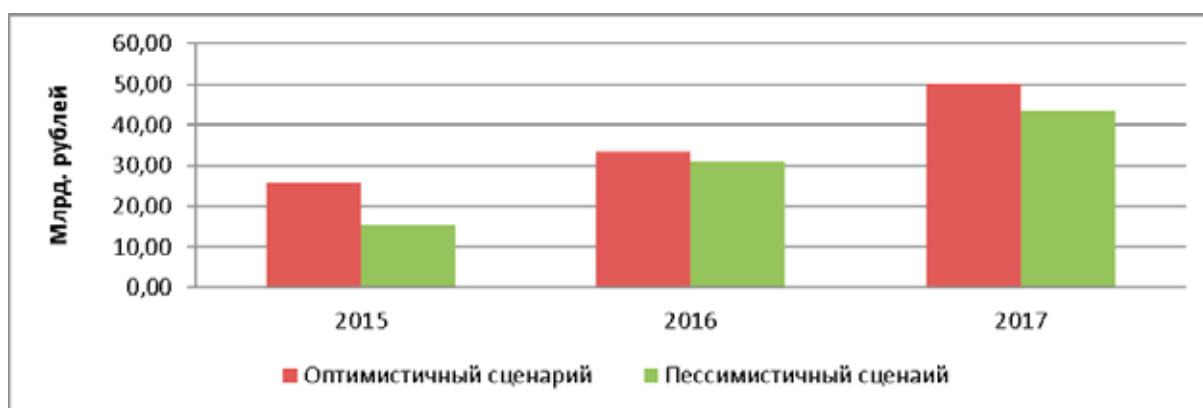


Рис. 6. Прогноз ИТ-бюджетов российских банков на 2015–2017 гг.

В сегодняшних условиях снижение ИТ-бюджетов коснется практически каждого банка, не будет исключением и государственные банки, на которые и направлены западные санкции. На 2015 год ОАО «Сбербанк России» уже объявил о корректировке выделения денежных средств, на поддержание развития информационной составляющей в сторону уменьшения на 10%. [7]

Российские банки значительные средства вкладывают в развитие банковской инфраструктуры, в то время как западные финансовые институты направляют средства на ее поддержание, так как в большинстве своем она сформирована на достаточно высоком уровне (Таблица 4). [1]. [2]

Таблица 4. Затраты банков России на аппаратную и программную составляющую

Год	Средства, затраченные банковским сектором на информатизацию в целом, млрд. руб.	Распределение средств по видам обеспечения, %		Распределение средств по видам обеспечения, в абсолютном выражении, млрд. руб.	
		Аппаратное обеспечение	Программное обеспечение	Аппаратное обеспечение	Программное обеспечение
2007	30,2	29,0	29,0	8,76	8,76
2008	33,8	29,5	31,6	9,97	10,68
2009	27,0	30,1	34,6	8,13	9,34
2010	36,0	30,6	37,2	11,02	13,39
2011	40,0	31,2	39,8	12,48	15,92
2012	42,0	31,7	40,6	13,31	17,05
2013	43,6	32,0	42,0	13,95	18,31
2014	44,1	32,2	43,0	14,20	18,96

На первом месте по структуре расходов у российских банков стоит внедрение нового программного обеспечения 43%, тем не менее, значительная доля расходов приходится на оборудование 32% (рис. 7).

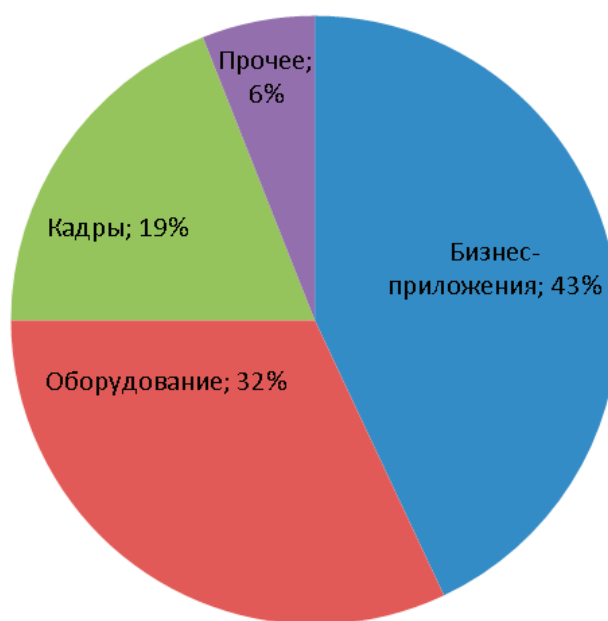


Рис. 7. Структура ИТ-расходов российских банков в 2014 году

В период мирового финансового кризиса произошло обесценивание российского рубля со средневзвешенного показателя 24,85 рубля за доллар в 2008 году до 31,72 рубля за доллар в 2009 году, что составило снижение на 22%. Снижение затрат на аппаратное обеспечение составило порядка 18,5%, а на программное обеспечение около 12,5%.

В настоящее время обесценивание российского рубля произошло со средневзвешенного курса 38,42 рубля за доллар в 2014 году до прогнозного средневзвешенного курса 65 рублей за доллар в 2015 году, соответственно снижение российского рубля составит порядка 40%. [8], [9]

Увеличение курса доллара в большей степени окажет влияние на инвестиции в аппаратной составляющей, потому что вся техника импортируется и использовать, импортозамещение одновременно не получится, несмотря на то, что российские банки могут переориентироваться на отечественные программные продукты, стоимость российского программного обеспечения также увеличится, из-за влияния девальвации рубля. [10], [11]

Структура ИТ-бюджетов, скорее всего, мало претерпит изменений, потому что отказаться от использования и модернизации программных продуктов нельзя, при этом крупные инфраструктурные проекты будут заморожены, что обеспечит снижение затрат на информационные технологии.

Возрастет доля прочих затрат, например на услуги интернета, обслуживание каналов связи и т.д., в совокупности с затратами на оплату персонала достигнет порядка 30%. Скорее всего, снизится доля программного обеспечения до 40%, остальное будет затрачено на аппаратную составляющую. [12], [13], [14], [15]

В рамках пессимистичного сценария затраты на аппаратное и программное обеспечение представлены на рис. 8.

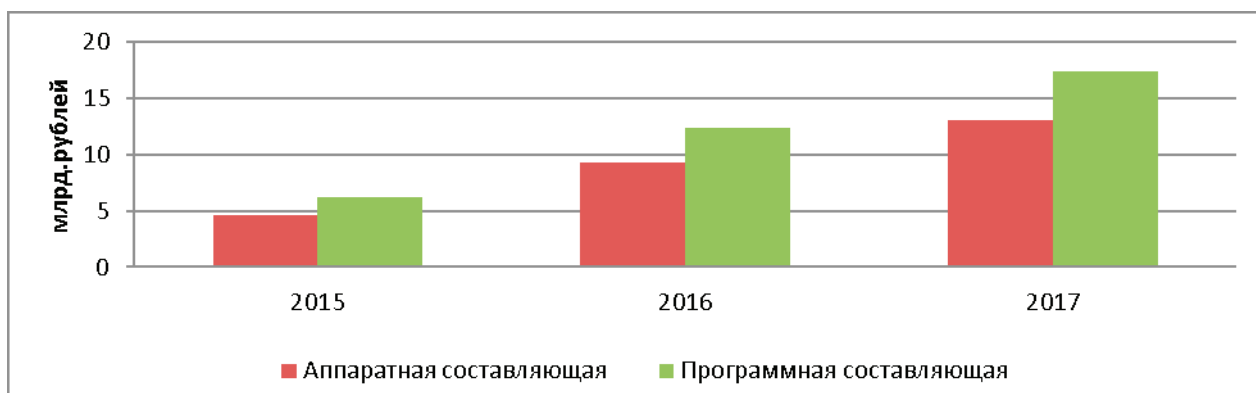


Рис. 8. Распределение затрат на аппаратную и программную составляющую ИТ-бюджетов при пессимистичном сценарии развития

В рамках оптимистичного сценария затраты на аппаратное и программное обеспечение представлены на рис. 9.

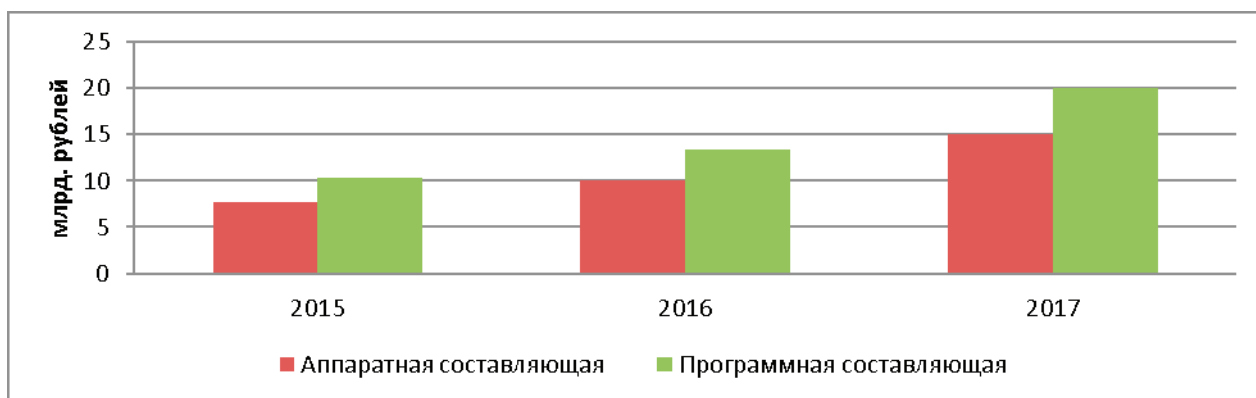


Рис. 9. Распределение затрат на аппаратную и программную составляющую ИТ-бюджетов при оптимистичном сценарии развития

В заключении можно сделать следующие выводы:

- кризис, в котором оказалась Россия сегодня, будет намного сильнее, чем мировой финансовый кризис 2008 года, снижение ИТ-бюджетов коснется практически всех банков, в то время как в 2008 году снижение бюджетов наблюдалось только у 55% всех банков;
- в ближайшие три года ожидается серьезное сокращение затрат на информатизацию российских финансовых институтов: при пессимистичном сценарии затраты в 2015 году будут в 2,9 раза ниже по сравнению с предыдущим годом, при оптимистичном сценарии затраты снизятся в 1,7 раза;
- затраты на аппаратную и программную составляющую ИТ-бюджетов при пессимистичном сценарии в 2015 году составят 4,6 и 6,1 млрд. рублей соответственно, что составит, примерно 32,5% от предыдущего уровня.

Литература:

1. А. В. Батаев Тенденции и перспективы развития рынка информационных технологий в банковском секторе России, Молодой ученый. 2013. № 10. с. 2680271 с. 268–271
2. Обзор: ИТ в банках и страховых компаниях 2013. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. http://www.cnews.ru/reviews/free/banks2013/articles/rossijskie_banki_v_10_raz_prevzoshli_mirovye_pokazateli_po_rostu/

3. ВТБ раскрыл ИТ-бюджет всех компаний группы. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://www.snews.ru/news/top/index.shtml?2013/05/30/530498>
4. Прогнозы по банковскому сектору России на 2015 год. Мнения экспертов. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://sberex.ru/article/5446>
5. Всемирный банк ухудшил прогноз по спаду экономики России в 2015 году с 0,7 до 2,9%. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://tass.ru/ekonomika/1695342>
6. Иностраные банки понизили прогнозы по прибыли Сбербанка и ВТБ. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://rbcdaily.ru/finance/562949992145108>
7. Сбербанк сократил ИТ-расходы на 2015 год. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://www.osp.ru/news/2015/0121/13027130/>
8. Прогноз курса рубля на 2015 год. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://www.epochtimes.ru/prognoz-kursa-rublya-na-2015-god-98959721/>
9. Новый бюджет сверстан, исходя из цены на нефть 50 долларов за баррель. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://news.yandex.ru>
10. А. В. Батаев Тенденции внедрения автоматизированных банковских систем иностранных производителей в России, Молодой ученый. 2013. № 11. с. 280–284
11. А. В. Батаев, А. А. Поповский Банковское дело. Интегрированные банковские системы. Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Санкт-Петербург, 2006.
12. Структура ИТ-расходов российских банков в 2012 году. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://www.osp.ru/cw/2013/13/13035774/>
13. Банки сокращают бюджеты на ИТ. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://bosfera.ru/bo/banki-sokrashchayut-byudzhety-na-it>
14. Составление ИТ-бюджета. Электронный ресурс. Дата просмотра 8.03.2015. <http://fd.ru/articles/11852-sostavlenie-it-byudjeta>
15. Д. Г. Родионов Управление информационной экономической безопасностью в системе региональной экономики. Мир экономики и права. 2012. № 1. с. 8–13

Качество трудовой жизни как показатель осуществления трудового потенциала

Баташева Милана Аатовна, студент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В экономической литературе зачастую используется категория «качество трудовой жизни», которая рассматривается как мотиватор, влияющий на формирование, реализацию и развитие трудового потенциала работников, и с помощью её инициируют попытки оценить условия трудовой деятельности.

Существует довольно много всевозможных подходов к определению понятия «трудоустройство». Все вопросы, имеющие отношения с формированием данного понятия, возникают у социологов, философов, экономистов и других специалистов в различных областях науки и практики. Термин «трудоустройство» получил широкое распространение в научной литературе в 70–80-х годах XX века. Этот термин стал использоваться для характеристики человека в качестве трудовых ресурсов и рабочей силы и связано это с тем, что в экономически прогрессирующих странах человек стал приниматься во внимание как субъект со своими интересами и потребностями в сфере труда.

Имеются несколько уровней трудового потенциала: уровень личности, организации, региона, территории,

страны. Трудовой потенциал работника (личности), показывает возможную трудовую дееспособность и ресурсные способности в области труда. У каждого отдельного работника трудовой потенциал имеет качественные параметры, которые можно сгруппировать следующим образом (Рис. 1).

В экономическом обществе результатом трудовой деятельности является производство материальных и нематериальных благ. Поэтому качества трудового потенциала работника зависят от степени взаимного согласования психофизиологического, квалификационного и личностного потенциалов.

Термин «качество жизни» был введен в научный оборот Дж. Гэлбрейтом в 1960-е гг. при решении таких проблем как оценки здоровья городского населения, охрана окружающей среды. Приблизительно в 80-е годы XX в. в работах ряда зарубежных экономистов, таких как В. Эльскер, Ж. Роде, А. Чернс, Р. Уолтони др., стала создаваться концепция качества трудовой жизни.

Суть данной концепции заключалась в том, что удовлетворенность работнику принесет осуществление само-

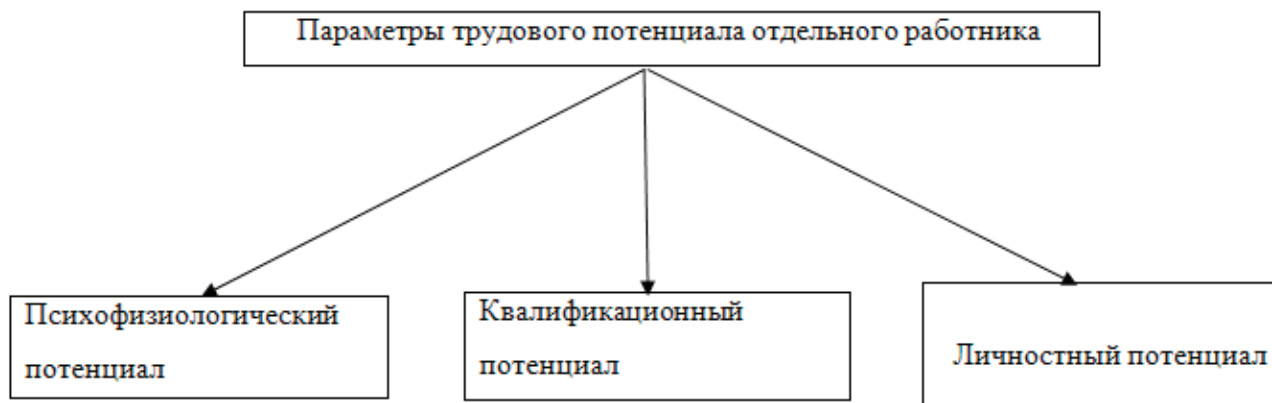


Рис. 1. Параметры трудового потенциала

реализации и самовыражения в процессе трудовой деятельности. В свою очередь главным фактором мотивации к трудовой деятельности будет удовлетворенность от результатов в сфере труда. А такие мотивы, как рабочая плата, профессиональный рост и должностной прогресс, имеют не первостепенное значение.

Таким образом, концепция качества трудовой жизни основывается на создании условий, которые обеспечивают наилучшее использование трудового потенциала отдельного индивида. Если изменить любые параметры, которые в той или иной мере оказывают влияние на жизнь людей и общества в целом, то качество трудовой жизни заметно повысится. Это может, включать, например, совершенствование организации труда, подготовка работников к различным методам продуктивного общения и поведения в коллективе, деятельность работников в управлении. В итоге этого трудовой потенциал получает наивысшее развитие, а следовательно организация — максимальный уровень производительности труда и прибыли. Эта концепция имеет большое значение в области управления персоналом.

Данная концепция получила широкое распространение в западноевропейских странах, а затем была признана Международной организацией труда (МОТ). Международное бюро труда определило, что задачи повышения качества трудовой жизни представляют собой «разработку и проведение такой государственной политики и мероприятий со стороны предпринимателей и профсоюзов, которые должны привести: к уважению жизни и здоровья трудящихся возможностей полностью развивать свои способности в процессе труда» [1. с. 102].

Понятия «качество трудовой жизни» имеет множество разных трактовок, но единого мнения у авторов так и не сложилось. По определению П. В. Журавлева и С. А. Карташова, качеством трудовой жизни является степень удовлетворения важных личных потребностей работника через деятельность организации [2. с. 124].

По мнению, А. П. Егорошина «качество трудовой жизни — это интегральный показатель; всесторонне характеризующий экономическое развитие общества, уро-

вень материального, медико-экологического и духовного благосостояния человека» [3. с. 227].

Янковский В. И. считает, что качество трудовой жизни — это «определенный комплекс фактора, характеризующих объективные параметры жизнедеятельности субъектов в труде» [4. с. 46].

Если рассмотреть качество трудовой жизни с точки зрения всех имеющихся сторон в целом, т. е. объективной и субъективной, которая оказывает влияние на него: удовлетворенность трудом, психологический климат в коллективе, дальнейшее развитие самосовершенствование индивида.

Качество трудовой жизни должно включать в себя ряд следующих элементов:

1. Создать все условия для работника любого профиля, то есть когда имеется возможность развивать и использовать свои навыки и способности.
2. Работа должна быть занимательной, она должна включать в себя наивысший уровень содержательности труда и организации.
3. Обеспечение благоприятных физических и санитарно-гигиенических условий работы.
4. Обеспечение использования бытового и медицинского обслуживания.
5. Справедливое вознаграждение за проделанный труд.
6. Возможность повышения профессионально-квалификационного уровня.
7. Развитие благоприятных отношений с коллегами, а так же участие рабочих в принятии решений, которые затрагивают их работу и интересы.
8. Правовая защищенность работника (право тайну личной жизни, свободу мысли и слова и т. д.)

По мнению Б. М. Генкина, для оценки качества трудовой жизни персонала предприятия достаточно проанализировать характеристики рабочего места, производственной среды, организации и оплаты труда, взаимоотношений в производственных коллективах [5. с. 33].

В данной авторской методике для оценки качества трудовой жизни предполагается типовой перечень, включающий 7 параметров:

- 1) содержание и организация труда персонала;
- 2) организация подготовки, повышения квалификации и переподготовки персонала;
- 3) оценка и аттестация персонала;
- 4) организация рабочего места;
- 5) развитость организационной культуры;
- 6) соблюдение трудового законодательства.

В современное время оценка качества трудовой жизни заключается в степени реализации трудового потенциала и обуславливается это тем, насколько работники удовлетворены различной деятельностью в сфере труда. Оценка эффективности использования трудового потенциала может оцениваться с помощью самооценки и экспертов. Но следует учитывать, что любой человек обладает своей личной индивидуальностью, так как имеет неповторимое сочетание личностных и физиологических свойств, в связи с этим, люди выполняют одну и ту же работу с разной успешностью. Таким образом, при оценке

трудового потенциала отдельного индивида в качестве работника предприятия, следует учитывать соответствие требований, предъявляемых профессией и уровень развития профессионально важных качеств работника, которые могут служить возможности успешной трудовой деятельности.

В марте 2008 г. в аналитическом докладе были приведены результаты Европейского социального исследования, в котором отражалось, что удовлетворенность трудом происходит за счет таких факторов, как профессиональная принадлежность, уровень образования, уровень дохода, состояние здоровья, содержание труда и т.п.

В России сохраняется высокой вес «плохих» рабочих мест и скорее всего это сказалось на оценках россиянами своего труда. Г. Монусова основываясь на данных Европейского социального исследования, проанализировала средний уровень удовлетворенности трудом россиян на фоне ряда европейских стран:

Таблица 1. Удовлетворенность трудом в различных странах

Страна	Среднее значение удовлетворенности трудом (0 — совершенно не удовлетворены, 10 — полностью удовлетворены)	Стандартное отклонение, или разброс значений	% неудовлетворенных (значение 0, 1, по шкале удовлетворенности)	% удовлетворенных (значение 8, 9, 10 по шкале удовлетворенности)
Дания	7,82	1,80	2,2	68,1
Швейцария	7,72	1,86	2,2	67,4
Кипр	7,70	1,76	1,4	59,4
Финляндия	7,62	1,63	1,8	65,4
Бельгия	7,50	1,87	2,5	60,1
Норвегия	7,45	1,80	2,5	60,5
Швеция	7,40	1,88	2,5	57,7
Словения	7,28	2,08	3,0	54,4
Испания	7,19	1,88	2,0	50,2
Венгрия	7,11	2,42	5,1	49,5
Великобритания	6,92	2,39	6,7	50,4
Франция	7,00	2,14	4,4	46,3
Португалия	6,91	1,74	1,8	41,6
Германия	6,90	2,32	6,3	50,7
Польша	6,90	2,11	4,1	45,9
Эстония	6,90	2,22	4,6	45,4
Словакия	6,69	2,11	4,6	41,7
Болгария	6,33	2,57	8,3	36,9
Украина	6,28	2,57	8,0	33,3
Россия	6,14	2,52	8,5	41,4

Источник: Монусова Г. Удовлетворенность трудом: межстрановые сопоставления//Мировая экономика и международные отношения. 2013 № 12. с. 74–83.

Развитию качества трудовой жизни в России мешают и тормозят следующие факторы: отсутствие единой государственной политики в области формирования и качества трудовой жизни; задержки и прямые невыплаты заработной платы; формальное участие наемных работ-

ников в собственности, в прибылях, не сглаживающие, а обостряющие противоречие между трудом и капиталом; темпы устаревания основных производственных средств; рост уровня профессиональных заболеваний и травматизма; снижение уровня трудовой мотивации [6. с. 195].

И для эффективного использования человеческих ресурсов необходимо учитывать некоторые основные факторы. Например, на повышение качества трудовой жизни, влияют условия труда, оплата, отношения сложившиеся

с руководством и коллегами по работе. Так же, наличие у работника тех качеств, которые необходимы в работе для повышения уровня развития квалификационного, психофизиологического и личностного потенциалов.

Литература:

1. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н. А. Горелова: Питер, 2003—653 с.
2. Персонал. Словарь понятий и определений / П. В. Журавлев, С. А. Карташов и др. М.: Экзамен, 2000—318 с.
3. Егорошин, А. П. Мотивация трудовой деятельности: НИМБ, 2003—320 с.
4. Янковский, В. И. Основные составляющие качества трудовой жизни // Стандарты и качество. 2003. № 2. — 252 с.
5. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов / Б. М. Генкин — М.: Норма, 2009—495 с.
6. Жулина, Е. А. Формирование и развитие качества трудовой жизни: (теория, методология исследования, социально-экономическое управление): дис. д-ра экон. наук — М., 2001—416 с.

Развитие государственно-частного партнёрства в сфере образовательных услуг

Бекетова Камар Назарбековна, кандидат экономических наук, старший преподаватель;
Абдимомынова Алма Шакирбековна, кандидат экономических наук, доцент
Кызылординский государственный университет им. Коркыт Ата (Казахстан)

В статье рассмотрены вопросы развития государственно-частного партнерства в сфере образования. ГЧП является одним из перспективных инструментов развития производственной и социальной инфраструктуры, что ранее рассматривалась как исключительно сфера ответственности государства.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, социальные проект, сфера образования, бизнес-структура.*

Государство в современной экономике несёт ответственность перед различными социальными структурами общества за обеспечение социально-значимыми общественными благами, чем и объясняется тенденция к сохранению хозяйствующих субъектов в государственной собственности. Но в рамках государственной собственности часть прав делегируется частному сектору, который привносит частные товары и услуги (private goods) и создает условия для эффективного функционирования и управления, рационального управления использованием ресурсов.

В связи с этим возникает задача, связанная с необходимостью эффективного привлечения государства для участия в развитии механизма рыночной экономики — государственно-частного партнёрства (ГЧП) или Public-Private Partnership (PPP).

В современных международных документах сущность государственно-частного партнёрства определяется как сотрудничество между государством и бизнесом, основой целью которого является совместное финансирование, сооружение, реконструкция, управление и содержание объектов инфраструктуры социально значимых услуг] или как партнерство с целью осуществления проекта или оказания услуги, традиционно предоставляемой государственным сектором. Это позволяет определить государство в рамках данного партнёрства как «обобщающий субъект общественной власти, включающий все

уровни управления — республиканский и местный, и реализующий властные полномочия. С целью привлечения бизнеса к участию в долгосрочном контракте финансирования, планирования, исполнения и эксплуатации объектов, производства и предоставления услуг государственным сектором [1, с. 121].

В результате изучения трактовок государственно-частного партнёрства, можно выделить его отличительные черты:

- длительные сроки действия соглашений о партнерстве;
- смешанное финансирование проектов (частный инвестиции, дополненные государственные финансовые ресурсы или же совместное инвестирование нескольких участников);
- конкуренция между участниками потенциального проекта;
- распределение ответственности и рисков между партнерами в соответствии с их целями (со стороны государства — целеполагание проекта; определение стоимости и качества, мониторинг производства и реализации общественно значимых товаров и услуг; частный партнер-разработка, строительство и эксплуатация, управление объектами ГЧП с целью максимизации выгоды.);
- соблюдение собственных интересов участниками при заключении соглашения;

- соблюдение принципа пропорционального наде-ления доходами в зависимости от объёма инвестиций и принятия рисков;
- официальное оформление условий соглашения о партнёрстве;
- государство осуществляет патерналистский подход к принадлежащим ему предприятиям в области занятости и социального обеспечения, а так же требований к предотвращению их несостоятельности и банкротства;
- интересы предприятия продиктованы общественными интересами, частные выгоды подчинены общественным [2, с. 45].

Возникающие в рамках проектов ГЧП риски частного сектора можно разделить на следующие группы: административные риски; бизнес-риски проектов ГЧП; риски, связанные с отрицательным мнением общественных и международных организаций.

Данное обстоятельство является сдерживающим фактором на пути привлечения частного капитала к финансированию объектов социальной инфраструктуры, в том числе в сфере образования:

- недостаточно чётко сформулированные образовательные стандарты и национальная система квалификации, которые должны учитывать требования к квалификации и компетенциям по профессиям, предъявляемым работодателями и рынком труда;
- низкая эффективность участия бизнеса в управлении профессиональными образовательными учреждениями начального, среднего и высшего образования, образовательных центров, что не позволяет определить полезность конкретных учебных заведений для работодателей;

Определение государственно-частного партнёрства с позиций риск — менеджмента позволяет рассматривать его как общественно значимое соглашение о распределении рисков, предусматривающее, что оба сектора сотрудничают с целью — строительства и содержания объектов и оказания общественных услуг. По сути, это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом, создаваемый на определенный срок для осуществления конкретного проекта и прекращающий свое существование после его реализации

ГЧП в профессиональном образовании понимается как система долгосрочных отношений между государством (субъектами его представляющими) и субъектами частного сектора экономики по реализации проектов в сфере профессионального образования на основе добровольного объединения ресурсов и распределения доходов или неимущественных выгод, расходов и рисков.

При этом реализация государственно-частного партнёрства в сфере профессионального образования возможно при выполнении следующих условий:

- сохранение социальной значимости сферы профессионального образования: обеспечение своевременного, адекватного, качественного и доступного образования;
- целостность ГЧП проектов;

- определение взаимных интересов и управление рисками ГЧП;
- контроль за использованием доходов и расходов, получаемых при реализации ГЧП;
- предоставление полной информации о процессе реализации партнерской деятельности;
- определение условий и порядка расформирования партнерства.

Качество организации партнёрства в сфере образования определяется балансом экономических интересов участников, заинтересованных в повышении качества жизни населения при применении рыночных механизмов в предоставлении социально значимых общественных благ. В частности, для образовательных учреждений трансформация проявляется в изменении структуры и содержания процесса финансирования в результате оказания дополнительных услуг для получения устойчивых конкурентных преимуществ на рынке. Для частного сектора трансформация проявляется в участии в процессе предоставления частных благ, имеющих социальное значение и возможности привлечения знаний как неосязаемого актива в рассрочку, когда возврат инвестиций осуществляется за счёт налоговых поступлений с учётом оговорённого ранее процента.

На сегодняшний день в Казахстане имеется успешный опыт реализации 3 проектов, которые, согласно Закону «О концессиях», соответствуют одной из форм государственно-частного партнёрства. В республике Беларусь планируется начать реализацию двух пилотных проектов с использованием инструмента государственно-частного партнёрства при технической помощи ООН в ближайшее время. В России сейчас реализуется около 300 проектов в сфере ГЧП.

Взаимодействие в рамках ЕАЭС направлено на экономическое развитие стран-участниц. В рамках ЕАЭС перспективной формой государственно-частного партнёрства видится институциональное ГЧП. Создание ЕАЭС целесообразно рассматривать с точки зрения возможностей притока технологий из наиболее развитых сфер производства России и Белоруссии в наименее развитые сферы производства Казахстана.

С точки зрения конкурентоспособности, необходимо отметить, что в России и Белоруссии имеются отрасли производств, которые в Казахстане находятся еще на этапе инициации. Так, сеть конструкторских бюро России обеспечивает разработку и производство IT-товаров, которые успешно эксплуатируются населением и учреждениями России. Одним из примеров может служить производство электронных средств контроля за осужденными. Таким образом, создание совместных предприятий может решить некоторые ключевые задачи Казахстана, обозначенные Государственной программой индустриально-инновационного развития (ГП ФИИР), такие как форсированное развитие обрабатывающей промышленности, стимулирование предпринимательства и развитие малого и среднего бизнеса в обрабатывающей промышленности.

Утвержденная государственная программа индустриально-инновационного развития Казахстана на 2015–2019 годы определила приоритетные отраслевые секторы и предприятия, инструменты и меры поддержки индустриального развития экономики. В ГП ФИИР государственно-частное партнерство определено одним из механизмов ускоренной индустриализации при создании и развитии инфраструктуры.

Согласно статье 27 Договора о Евразийском Экономическом Союзе, подписанного в Астане 29 мая 2014 года, для привлечения инвестиций, создания и развития производств, основанных на новых технологиях, развития транспортной инфраструктуры и в иных целях на территориях государств-членов создаются и функционируют свободные (специальные, особые) экономические зоны и свободные склады. Финансирование современной логистической инфраструктуры, социальной инфраструктуры по энерго-снабжению и водоснабжению специальных экономических зон может осуществляться с использованием механизма ГЧП. Положительными факторами создания ЕАЭС для проектов ГЧП является расширение возможности финансирования синдикатами банков стран-участниц.

Анализ банковской системы Казахстана, России, Белоруссии свидетельствует о том, что капитализация россий-

ских банков в разы превышает капиталы казахстанских и белорусских банков. Суммарные активы российских банков составляют 57,4 трлн. рублей или около 287 000 млрд. тенге. В Казахстане на сегодняшний день функционирует 38 банков с суммарной стоимостью активов около 12780,7 млрд.тенге. В Белоруссии на конец 2012 года функционировал 31 банк с суммарными активами 320 трлн. белорусских рублей или около 5536,0 млрд. тенге. Статистика свидетельствует о финансовой возможности участия России в привлекательных проектах ГЧП в Казахстане [3].

Одновременно необходимо помнить, что приоритетным для развития экономики Казахстана является участие и финансирование стабильных и доходных проектов казахстанскими банками. Поэтому целесообразно предусмотреть законодательством РК приоритетное право на участие в проектах ГЧП резидентов Казахстана, что окажет положительное влияние на социально-экономические показатели государства. Увеличение налоговых поступлений, рост занятых и создание продуктивных рабочих мест, а также обеспечение внутреннего потребления натуральными и экологически чистыми продуктами собственного производства станет результатом этого процесса.

Литература:

1. Варнавский, В. Г., Клименко А. В., Королёв В. А. Государственно-частное партнёрство: теория и практика / Г. В. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королёв. — М: Изд. дом. ГУ ВШЭ — 2010. — 287 с.
2. Государственно-частное партнёрство в инновационных системах / под ред. Сильвестрова С. Н. — М.: Научная книга. — 2008. — 204 с.
3. Перспективы развития ГЧП в Казахстане, России, Белоруссии в рамках евразийской интеграции. <http://www.inform.kz>.

Fair value estimation

Белоусова Анна Сергеевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Currently, none of management solution is do without a careful analysis of financial information that is presented in the form of various financial reports. Potential investors analyzing financial statements, pay special attention to the choice of evaluation method of assets and liabilities. External users interested and want to see the actual financial position and the results of its economic activity. These interests may keep presenting assets and liabilities in the financial statements using the method of fair value measurements. Application of assets and liabilities valuation method at fair value is one of the key requirements of International Financial Reporting Standards.

Thus, taking into account the principle of fair value is increasingly in demand. The concept of fair value in the evalu-

ation for the purposes of accounting, individual objects, assets or liabilities of the enterprise, can be found in IFRS 2, 16, 17, 18 and 38. The term is closely related to the concept of «Market Value». For example, IAS 16 clarifies that the fair value of land, buildings and equipment is their market price. It usually defines a professional appraiser.

The definition of fair value as well as the procedure for fair value estimation is set out in IFRS (IFRS) 13, «Fair Value». Fair value is the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in conducting operations on a voluntary basis between market participants at the measurement date. And it should be noted that market participants are well informed and are independent, willing parties such operation. Operation between independent parties is a trans-

action between the parties, which do not have among themselves any particular relationships that would make the price of transactions not typical of market conditions.

Also, the standard provides the basic principles applied in the assessment of fair value. According to this principle, the entity shall use the methods of evaluation that best account for the observed raw data and take into account the minimum unobservable inputs. The fair value hierarchy is set in order to regulate this principle, as well as to ensure comparability of fair value measurements standard, where quoted prices in active markets for identical goods and liabilities in the highest priority and unobservable input data in the lowest. However, in the current economic conditions, many markets are poorly functioning, oversupply and overproduction are observed, and companies have problems with sales. As a result, the number of forced sales increased. This often eliminates the possibility of the company to use the original data of the Level 1 and complicates the assessment of the fair value of the account as the forced operation is not carried out under favorable conditions (and often on an involuntary basis).

When the market becomes inactive, it does not mean that all market activity represents forced operations to liquidate or sell the property described as well as any transaction price is the decisive factor in determining fair value. In this situation, IFRS requires to minimize their own assumptions and make maximum use of independent data. For that, recent transactions with unrelated parties must be taken into account.

When the relevant observed market data is absent or when the observed data require substantial revisions based on estimates, fair value is determined by using valuation techniques based, first of all, on internal management assumptions of future cash flows and discount rates, taking into account the risks involved. Thus, if the market valuation is not possible, the fair value shall be equal to present value of that asset during its durability. Finally, if the revenue estimate is not possible, the fair value estimation can be replaced by reinstatement value.

Those evaluation methods are regulated in IFRS 13. It is proposed 3 widely used valuation techniques are:

1. market approach — uses prices and other relevant information generated by market transactions involving identical or comparable (similar) assets, liabilities, or a group of assets and liabilities;
2. cost approach — reflects the amount that would be required currently to replace the service capacity of an asset (current replacement cost);
3. income approach — converts future amounts (cash flows or income and expenses) to a single current (discounted) amount, reflecting current market expectations about those future amounts.

In national accounting practices the fair value of assets and liabilities, as a rule, almost not calculated and not recorded in the accounting. Features of Russian business culture, capital market, and law do not contribute to the adaptation of the fair value concept. Russian accountants often do

not apply the principle of equitable representation of information for the following reasons. Firstly, they are afraid to go beyond their competence, and to break the law. Second, the definition of «fair» value of a function is perceived as an appraiser, not as an accountant. Finally, the fair value is quite new for the Russian legal system.

Specialists and experts, politicians around the world are conducted continuous debate regarding fair value accounting model, which is particularly exacerbated by the 2008 economic crisis. Some experts expressed the view that taking into account the fair value was one of the causes of the crisis. However, it is obvious that this judgment is groundless and is only true to the extent that this has exacerbated the accounting position of the companies. After all, with the assessment of the fair value (in particular, financial assets and liabilities) observed the highest degree of dependence in market conditions on foreign enterprises. Also, a significant deterioration in the situation of companies in this period contributed to their predominantly speculative orientation.

Also important the fact that, according to critics, the fair value accounting model is too susceptible to manipulation whose purpose — to show the desired result for management of a company. The appearance of these schemes happens since the Financial Statements had appeared.

However, the fair value calculations made a number of previously unknown elements to manipulate financial statements, because fair value evaluation mechanisms are often formed on an indirect data. These data are used for the value of assets and liabilities fixing based on certain assumptions, which are called judgments.

Thus, the judgment is based on indirect costs and not on observed data. As the result, information relates to Level 3, i.e. a lower level of reliability of the information, as distinct from Level 1 and Level 2 (according to FASB № 157). If the data of such a market, which ceases to be active, are using then the process of determining the fair value should be amended, e.g. should switch to using an entirely different data source it is likely to move from Level 1 and Level 2 to Level 2 and Level 3. This change has created new opportunities for fraud and statements manipulation. Initial data of Level 3 are «unobservable»; this means that they are created within the organization by its management. It is also important to note that many factors require professional judgment. In this case, the potential fraud is increasing.

Now consider the advantages and disadvantages of the model evaluation facilities accounting at fair value. The accounting at fair value, on the one hand, causes a significant increase in labor costs and other costs due to changes in their prices on the market, entailing a change in their fair value, and changes associated with the reconciliation of the carrying value of the objects of accounting, including profit (loss) from changes in fair value and other indicators. In addition, if the company chooses a model of fair value accounting, then it will be necessary to conduct double accounting. More precisely, the company will have to keep a parallel accounting cost (taking into account the impairment recognized on the

remeasurement to groups of assets), the book value of the revalued (where additional evaluation and impairment losses are accounted for each asset) and ledger revaluation previous revaluation (if held) which is necessary to reflect the results of new revaluations. The only thing that can help in such a situation — a well-designed software (or database) that allows for a parallel accounting in three books.

On the other hand, it allows to evaluate the results of operations for the current period and prospects for the future, because fair value reflects the current market conditions, where buyers and sellers would conclude a transaction. Fair value accounting has several other advantages: it provides additional information reliable real value of assets estimation; it is useful for decision-making, as reflects economic reality; financial statements is one of the sources of information to evaluate the business.

But there is also an opinion that fair value accounting may lead to losses, increase risks, and ultimately reduce cost of the companies, which may lead to their bankruptcy. In this type of accounting there is a very high dependence of the company from market fluctuations, both nationally and on the world market (depending on the scope of the organization). As for enterprises engaged in agricultural activities, a risk of adverse climate, disease outbreaks and other natural risks that may further worsen the situation of the company may occur.

Economic crisis leads to financial market drop, assets impairment that is why enterprises begin to write off losses in substantial amounts. If the company is heavily dependent on external financing, substantial losses complicate the receiving loan finance from the banks and trust of the banks to financial reporting of a company decreases.

Regarding accounting liabilities at fair value, in the financial crisis conditions, their evaluation affects the amounts reported. British scientists S. Fearnley and S. Sunder indicate the disadvantages of the fair value model during the crisis. For example, when market value of the company's borrowing at fair value in the financial crisis is falling, it will report to sudden increase the profit for the period, as the decline in value of the liabilities is carried through the profit and loss account. As a result — investors will be misled, especially fairness of such statements in situations in markets with high inflation.

The complexity is the transition from the fair value accounting to cost accounting. For example, in accordance with IAS 16, the option of taking into account long-term assets after initial recognition is prescribed in the accounting policies of the company. A change in accounting policy can be made only in two cases. First, when it is provided by a standard or interpretation. Second, if it leads to the fact that «the financial statements give a more reliable and relevant information about the effects of transactions, other events and conditions

on the entity's financial position, results of its operations and cash flows» (IAS 8). In other words, company will be able to move from one model of fixed assets to another if subsequently prove to auditors and users of reporting that after the changes reporting information will become more reliable.

Accounting for operating at a revalued amount may also complicate the work of the internal auditors. We are talking about a comparative analysis of prices. If a company in determining the fair value of the asset using the market prices, the internal auditor should review the prices on the market to ensure the correct choice of a particular market price as fair value. In the case where the company uses the services of an appraiser in the auditor's responsibilities also include the implementation of analytical work over the fair value of the property as determined by the appraiser, the level of prices for the same date on similar properties on the market. If the analysis revealed significant differences in prices, the internal auditor is obliged to report this fact to the board of directors (or management), since such a discrepancy may be due to reporting data manipulation.

So, based on all the above, we can conclude that the evaluation model objects accounting at fair value, has many drawbacks. Meanwhile, the existing benefits are not so significant to cover the costs associated with the use of this model. Therefore, the problem of choosing a method for evaluating the assets and liabilities of the company today has not lost its relevance, despite the adoption of International Financial Reporting Standards, which sets out the accounting for certain objects. It is obvious that one of the primary steps to improve the effectiveness of accounting of assets and liabilities is to remove barriers in the transition from accounting for overvalued cost to historical cost. But it should be noted that through a balanced and comprehensive analysis of the advantages and disadvantages of each model taking into account the need to establish a universal type of evaluation for each accounting object. This will improve the comparability of financial statements of different companies within a country, and to avoid manipulation and reporting of fraud, which are possible through the right choice of leaders and managers of organizations evaluation method. In our view, it is appropriate to use as a model accounting objects (assets and liabilities) historical cost convention, as it will provide a significant reduction in labor companies, the comparability of results of the evaluation and reporting of data, reducing the possibilities of manipulation through the use of managers of the companies of their own judgment. This model also simplify the work of auditors and inspection bodies, including tax authorities. A different pricing model may be used in order to attract investors and creditors. In this case, it is the most efficient use of the fair value, as it provides the reliability of information on the current situation in the market.

References:

1. Fair Value Accounting Fraud: New Global Risks and Detection Techniques. Gerard M. Zack, Wiley; 1 edition (August 31, 2009).

2. Comments to the RAS «Accounting for biological assets and agricultural products» // www.dsh23.org.ru.
3. «Accounting for financial instruments in accordance with IFRS», Alpina Publisher, 2013
4. IFRS Basics. Preparation of International Financial Reporting., Mikheev Elena, ANO IRSOT, 2014.
5. International Financial Reporting Standards: the publication in Russian, Askeri-ACCA, 2010.
6. www.msh.ru.
7. http://gaap.ru/

Прожиточный минимум в Республике Саха (Якутия)

Бережнева Ирина Алексеевна, студент
Северо-Восточный федеральный университет им.М.К Аммосова (г. Якутск)

В социальной сфере населения, а именно в области дохода важное место занимает размер величины прожиточного минимума.

Прожиточный минимум определяется на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения. Рассчитывается ежеквартально на основании потребительской корзины и данных об уровне цен. Потребительская корзина включает минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Устанавливается постановлением Правительства Российской Федерации в соответствии с федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». [1]

В данной работе рассмотрим величину прожиточного минимума в Республике Саха (Якутия) за 2010–2014 гг. При этом, величина ПМ различается для трех возрастных групп: дети, трудоспособное население, пенсионеры. (табл. 1). [2]

Таблица 1

Величина прожиточного минимума в Российской Федерации	В расчете на душу населения	Для трудоспособного населения	Для детей	Для пенсионеров
I квартал 2010	9040	9789	8377	7333
II квартал 2010	9106	9864	8428	7385
III квартал 2010	9227	9995	8542	7478
IV квартал 2010	9207	9973	8522	7469
I квартал 2011	9826	10626	9110	8013
II квартал 2011	10040	10855	9314	8184
III квартал 2011	10070	10896	9332	8194
IV квартал 2011	10028	10859	9265	8176
I квартал 2012	10236	11109	9427	8310
II квартал 2012	10354	11230	9555	8402
III квартал 2012	10672	11566	9851	8684
IV квартал 2012	10682	11572	9869	8696
I квартал 2013	10869	11790	10010	8843
II квартал 2013	11044	11985	10166	8974
III квартал 2013	11531	12514	10606	9382
IV квартал 2013	11923	12642	12169	9634
I квартал 2014	12310	13050	12590	9954
II квартал 2014	12773	13561	13043	10328
III квартал 2014	13102	13923	13346	10599
IV квартал 2014	13332	14183	13651	10809

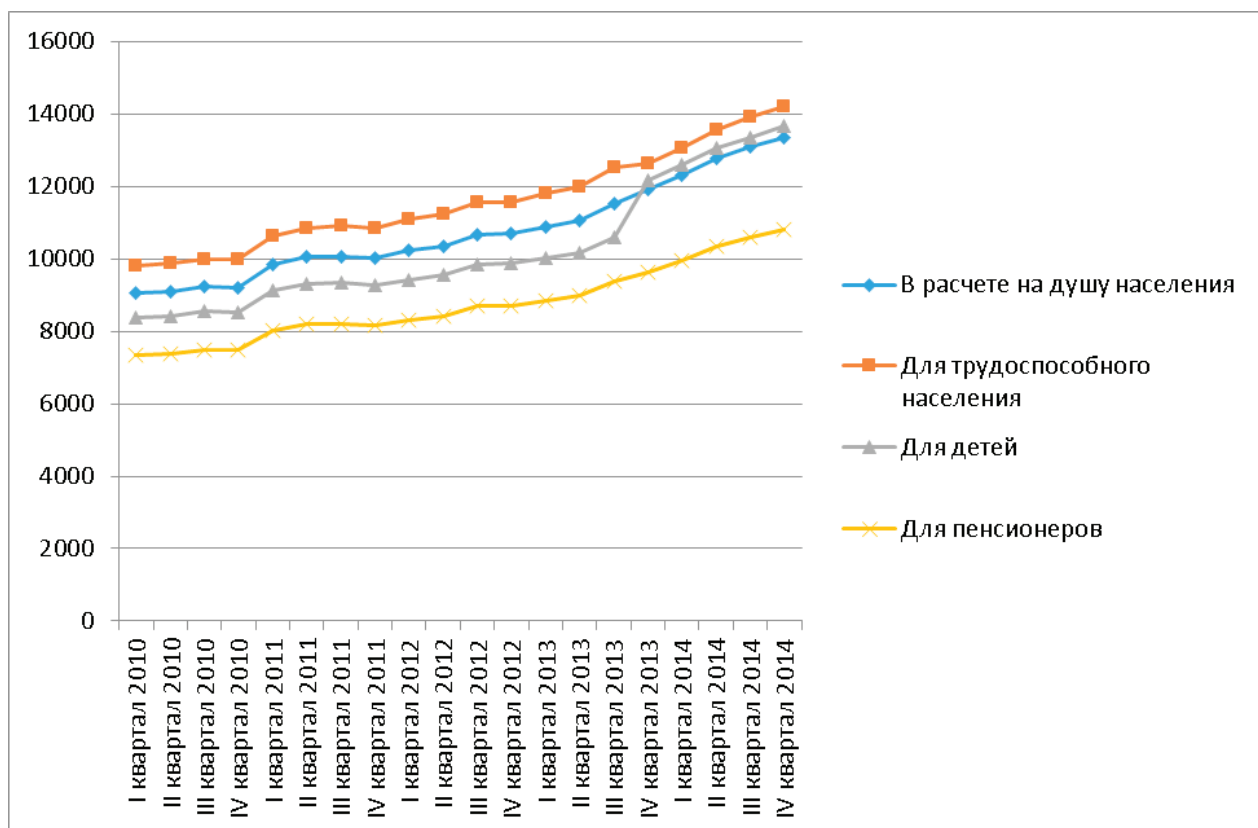


Рис. 1 Динамика величины ПМ за 2010–2014 гг.

С каждым годом в Республике Саха (Якутии) наблюдается равномерное увеличение величины ПМ. За данный период можно отметить заметное увеличение ПМ для детей в IV квартале 2013 г. с 10606 по 12169 (14,7%)

За последние 5 лет величина ПМ в среднем на душу населения увеличилась на 3734,3 (40,8%)

Таблица 2

Величина прожиточного минимума в РС (Я) за 2010–2014 (в среднем на душу населения)					
	2010	2011	2012	2013	2014
В среднем руб. в месяц	9145	9991	10486	11341,8	12879,3
		109,3%	114,7%	124,0%	140,8%

Ниже рассмотрим величину ПМ за 2010–2014 гг. трех возрастных групп (табл. 3., табл. 4., табл. 5.)

Таблица 3

Величина прожиточного минимума в РС (Я) за 2010–2014 (в среднем для трудоспособного населения)					
	2010	2011	2012	2013	2014
В среднем руб. в месяц	9905,25	10809	11369,3	12232,8	13679,3
		109,1%	114,8%	123,5%	138,1%

Таблица 4

Величина прожиточного минимума в РС (Я) за 2010–2014 (в среднем для пенсионеров)					
	2010	2011	2012	2013	2014
В среднем руб. в месяц	7416,25	8141,75	8523	9208,25	10422,5
		109,8%	114,9%	124,2%	140,5%

Таблица 5

Величина прожиточного минимума в РС (Я) за 2010–2014 (в среднем для детей)					
	2010	2011	2012	2013	2014
В среднем руб. в месяц	8467,25	9255,25	9675,5	10737,8	13157,5
		109,3%	114,3%	126,8%	155,4%

Из таблиц следует, что для трудоспособного населения увеличилась на 3774,05 (38,1%); для пенсионеров увеличилась на 3006,25 (40,5%); для детей увеличилась на 4690,25 (55,4%). Основным доходом трудоспособного населения является заработная плата, пенсионера — пенсии по старости, детей — социальные пособия по уходу за ребенком

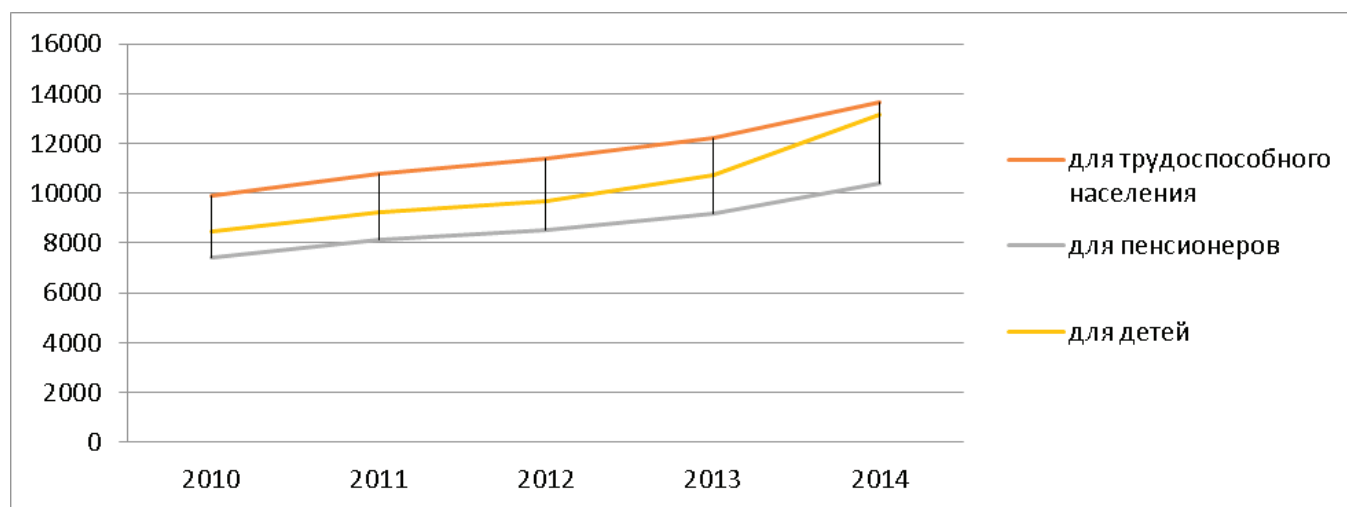


Рис. 2. Динамика величины ПМ за 2010–2014 гг. трех возрастных групп

Наиболее важным показателем с точки зрения экономического анализа увеличение величины ПМ является стоимость потребительской корзины, предоставляемым государством. За последние годы стоимость потребительской корзины увеличивается, следовательно, увеличивается и прожиточный минимум. К примеру, за 2014 год в среднем стоимость потребительской корзины, увеличилась на 4,2%. В основном это связано с введением санкций Запада против России. Вследствие которых, было запрещено ввозить некоторые товары из стран Евросоюза. Исходя из этого, существует высокая вероятность увеличения стоимости, как отдельных товаров, так и всей потребительской корзины.

Официально в Российской Федерации бедными считаются те, кто имеет доходы ниже стоимости прожиточного минимума. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума определяется на основе данных о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов и является результатом их соизмерения с величиной прожиточного минимума. (Табл. 6.)

Таблица 6

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума					
	2010	2011	2012	2013	2014
Все население, тыс. человек	958,5	958,3	955,9	955,6	954,8
Числ. населения с денежными доходами ниже величины ПМ	18,211	17,824	15,963	15,958	15,849
в процентах от общей численности населения	19%	18,6%	16,7%	16,7%	16,6%



Рис. 3. График численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума

По мировым стандартам, доля этой категории населения не должна превышать 10%. Но в РС (Я) этот показатель намного выше, но за последние 5 лет наблюдается уменьшение на 2,4% (2362 чел.)

Таким образом, в Республике Саха (Якутия) в целом картина не плохая, в виду того, что величина ПМ увеличивается, а численность населения с денежными доходами ниже величины ПМ сокращается.

Литература:

1. ФЗ от 24 октября 1997 г. N 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»
2. sakha.gks.ru

Актуальность контроля расчетных операций организации на современном предприятии

Бидак Елена Анатольевна, студент;
Кузин Роман Александрович, студент;
Чачба Давид Бондович, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

В статье раскрывается вопрос формирования расчетных операций в современной организации, формы платежей и законодательное регулирование расчетных отношений, а также рассматривается вопрос возникающих проблем при осуществлении расчетных операций с контрагентами.

Ключевые слова: расчеты, документы, договор, безналичный расчет, денежные средства, контроль, проблемы, система платежей.

Расчетные операции — это операции, предполагающие взаиморасчет между двумя взаимосвязанными сторонами. Расчётные операции могут быть как внутри организации. Так и за ее пределами. Так, например расчеты с персоналом по оплате труда можно отнести к внутренним расчетам, а расчеты с поставщиками и покупателями к внешним [1].

Среди внешних расчетов значимую роль играют поставщики и покупатели, так как именно данные категории обеспечивают организации бесперебойную работу, поставщики являются источников исходного материала,

а покупатели являются потребителем изготовленной продукции, работы или услуги.

Таким образом, можно утверждать, что расчеты с данными категориями — одни из самых важных расчетов на предприятии или в организации.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками — данный блок информации предназначен для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками за:

– полученные товарно-материальные ценности, принятые выполненные работы и потребленные услуги,

включая предоставление электроэнергии, газа, пара, воды, а также по доставке или переработке материальных ценностей, расчетные документы на которые акцептованы и подлежат оплате через банк;

- товарно-материальные ценности, работы и услуги, на которые расчетные документы от поставщиков или подрядчиков не поступили (так называемые неотфактурованные поставки);

- излишки товарно-материальных ценностей, выявленные при их приемке;

- полученные услуги по перевозкам, в том числе расчеты по недоборам и переборам тарифа (фрахта), а также за все виды услуг связи и др.

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками — неотъемлемая составляющая учетной системы любого предприятия. Какой бы ни была фирма, она не может делать деньги из воздуха, обязательно возникнут расходы на аренду помещения, коммунальные услуги, материалы (а в случае производства сырья), услуги и т.д.

А значит ведение учета расчетов с поставщиками и подрядчиками неизбежно. Документы с такими расчетами относятся к первичной документации.

Поставщики и подрядчики — это организации, которые поставляют предприятию необходимые ему товарно-материальные ценности или оказывают различные услуги. Первым документом, с которого начинается сотрудничество с поставщиком или подрядчиком является договор.

Договор с поставщиком должен содержать такую информацию:

- реквизиты обеих сторон;
- срок действия и/или сумма договора;
- предмет договора (товар и/или услуга);
- порядок и сроки предоставления товаров и/или услуг;
- порядок расчетов, документооборота и сверки между двумя организациями;
- порядок урегулирования споров и разногласий, а также штрафные санкции.

В зависимости от порядка расчетов, описанного в договоре, следующим документом, оформляемым в процессе взаимодействия предприятия с поставщиком, является счет-фактура (если речь идет о предоплате) или накладная/акт выполненных работ.

Счета-фактуры выписывают поставщики для того, чтобы контрагент на их основании мог оплатить за товары или услуги.

Накладная — это документ, сопровождающий поступление товарно-материальных ценностей на предприятие.

Обычно ее оформляют вместе с актом приемки, где покупатель сможет указать расхождения по количеству или качеству поставленных товаров.

На предприятии-покупателе должны оформить доверенность на лицо, уполномоченное принимать товар. Доверенность вместе со вторым экземпляром накладной и акта приемки передается представителю поставщика.

В акте выполненных работ поставщик указывает оказанные услуги, дату их выполнения и стоимость.

Расчеты между поставщиками и покупателями производятся в основном в безналичной форме; в настоящее время они сами выбирают форму расчетов при заключении договоров.

Расчеты осуществляются либо непосредственно между сторонами возмездного имущественного отношения, либо с участием дополнительного субъекта — кредитной организации. Важнейшими нормативными актами, регуливающими данную сферу общественных отношений, являются Гражданский кодекс РФ (ст. 861–885), федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», различные нормативные акты Президента и Правительства РФ и нормативные акты Банка России.

Безналичным денежным обращением называется сумма платежей, осуществляемая путем перечисления денежных средств по банковским счетам в безналичной форме, т.е. в форме записей на счетах [2].

Преимущества безналичного расчета:

- контроль денежного оборота;
- расширение кредитных возможностей банковской системы;
- безналичный оборот ускоряет оборот денежных средств и оборот материальных ресурсов.

Значение безналичных расчетов велико, так как:

- безналичные расчеты способствуют концентрации денежных ресурсов;
- безналичные расчеты способствуют нормальному кругообороту средств в народном хозяйстве.

Правила проведения безналичных расчетов устанавливаются Центральным банком РФ. В настоящее время действует Положение о безналичных расчетах в РФ, утвержденное ЦБ РФ 12 апреля 2001 г. № 2-П. Это положение содержит правила осуществления безналичных расчетов для юридических лиц.

Для осуществления безналичных расчетов кредитными организациями открываются счета клиентов и заключается договор между банком и клиентом.

Для проведения межбанковских безналичных расчетов банки открывают в других банках корреспондентские счета. Кроме того, для проведения межбанковских расчетов и других операций каждый банк имеет в ЦБ РФ корреспондентский счет.

Клиенты банка имеют право открывать в любом банке без ограничения следующие виды банковских счетов:

- расчетный счет. Он открывается коммерческими предприятиями и организациями, которые осуществляют свою деятельность по принципу самоокупаемости. В случае открытия нескольких расчетных счетов выделяется один из них, который будет называться «расчетный счет по основной деятельности»;
- текущие счета. Открываются юридическими лицами, предприятиями, организациями, учреждениями, финансирование деятельности которых идет из бюджета. Это некоммерческие организации (школы, институты и т.д.);

– для организаций и юридических лиц, которые систематически являются должниками по уплате налогов, открывается счет налогоплательщика по налогам дополнительно к имеющимся счетам. В этом случае операции по расчетному счету и текущим счетам прекращаются, и все поступления отражаются на счете налогоплательщика налога. С этого счета погашаются долги по налогам.

Списание денежных средств по счетам осуществляется:

- по распоряжению владельца;
- без распоряжения владельца счета, но только в тех случаях, которые предусмотрены законодательством, т.е. в бесспорном порядке;
- между плательщиком и получателем;
- между банком и плательщиком.

Процедура списания средств со счета предполагает применение расчетных договоров. Формы расчетных договоров устанавливаются положением, утвержденным ЦБ РФ.

Оплата со счета производится в пределах остатка на нем денежных средств. Но если банк и клиент заключают договор о кредите, то банк берет на себя обязательство в некоторых пределах оплачивать платежные документы клиента при отсутствии остатка денежных средств на счете, т.е. кредит.

Банки осуществляют операции по счетам на основании расчетных документов.

Расчетный документ представляет собой оформленное в виде документа на бумажном носителе или, в установленных случаях, электронного платежного документа:

- распоряжение плательщика (клиента или банка) о списании денежных средств со своего счета и их перечислении на счет получателя средств;
- распоряжение получателя средств (взыскателя) на списание денежных средств со счета плательщика и перечисление на счет, указанный получателем средств (взыскателем).

В Российской Федерации используются следующие расчетные документы:

- платежные поручения;
- платежные требования поручения;
- чеки;
- аккредитив;
- инкассовое поручение;
- электронные платежи.

Для совершения платежей расчетные документы печатаются в нескольких экземплярах исходя из потребностей участников расчетов. Первый экземпляр расчетного документа должен быть обязательно подписан должностными лицами, имеющими право распоряжаться счетом в банке и иметь оттиск печати. Списание средств со счета плательщика производится только на основании первого экземпляра расчетного документа. Второй экземпляр является копией.

Расчетные документы принимаются банком к исполнению в течение операционного дня банка.

Срок действия расчетных документов ограничен и составляет 10 дней, не считая дня его подписания.

Допускается, что клиент банка может отозвать свои расчетные документы.

Банки и предприятия несут ответственность за нарушение правил совершения расчетных операций в соответствии с действующим законодательством. Имущественная ответственность между банком и его клиентом определяется нормативными актами и договорами между банком и его клиентом.

Правильная организация расчетных операций обеспечивает устойчивость денежного обращения в стране и наиболее эффективное воздействие финансово-кредитных рычагов на дальнейшее развитие экономического производства.

Но для правильной организации и ведения безналичных расчетных операций требуется регулярный, четкий, планируемый контроль.

Основными задачами контроля и ревизии расчетных операций являются:

- определение законности, целесообразности и реальности их возникновения и осуществления;
- установление состояния соблюдения и путей дальнейшего укрепления расчетно-платежной дисциплины;
- повышения эффективности использования собственных и заемных денежных средств.

Контроль и ревизия расчетных операций нацелены не только раскрывать допущенные недостатки в их организации, но и предупреждать неправильное использование платежных средств.

По этой причине за состоянием расчетно-платежной дисциплины на каждом предприятии должен функционировать систематический контроль на всех стадиях формирования и реализации расчетных взаимоотношений, начиная от их планирования и заканчивая погашением задолженности.

По своей природе надежная система платежей имеет значимость для поддержания стабильности банков и финансовых рынков, а также проведения денежно-кредитной политики государства в целом [3].

Учитывая тот факт, что платежная система представляет собой жизненно важную часть финансовой системы, она требует пристального внимания со стороны Центрального банка. Наиболее яркими отличительными чертами условий, в которых развивается расчетная система России, являются наличие большой протяженности страны, необходимость больших и разветвленных расчетных сетей для эффективного проведения расчетов в максимально приближенном к реальному времени режиме по всей территории РФ.

Все проблемы связанные с безналичными расчетами можно разделить на три группы.

Первая группа проблем систем безналичных расчетов в России связана с достаточно низкой эффективностью таких платежей.

Вторая группа проблем посвящена определению возможности адаптации иностранных банковских технологий проведения расчетных операций в российской системе.

Третья группа проблем связана с минимизацией платежных рисков, что наиболее актуально и значимо на сегодняшний день.

Более того, можно сказать, что отдельные сегменты платежной системы значительно отличаются друг от друга по степени технологического развития. Основная часть платежей по-прежнему осуществляется через систему МФО расчетной сети Банка России, которая на сегодняшний день не соответствует предъявляемым требованиям не только по скорости расчетов, но, прежде всего по качеству их проведения (системы защиты, спектр платежных инструментов). Медленно идет интеграция в мировую платежную систему и использование ее достижений для улучшения как международных, так и внутрироссийских расчетов. Решение этих общих проблем, связанных с организацией расчетов, и других, сопутствующих развитию каждой из подсистем межбанковских расчетов идет по следующим основным направлениям:

- совершенствование форм организации расчетов через расчетную сеть Банка России;
- широкое использование электронных платежей и современных технологий с использованием вычислительной техники и компьютерных сетей;

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ: часть I от 30.11.1994 № 51-ФЗ
2. Соловьёва, Е. В. Внутренний контроль налоговых обязательств на производственных предприятиях. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/728/6092>
3. Понятие и цели финансового контроля. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/ponyatie-finansovogo-kontrolya.html>

Пути увеличения прибыли (на примере ИП «Линчук»)

Болфинова Анастасия Александровна, студент

Научный руководитель: Онищенко Наталья Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Тихоокеанский государственный университет (г. Хабаровск)

В условиях рыночной экономики получение прибыли является непосредственной целью производства. Именно прибыль создает определенные гарантии для дальнейшего существования и развития предприятия. Каждое предприятие, прежде чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход оно сможет, и ему необходимо получить.

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных взаимоотношений рыночной экономики и представляет собой важнейший элемент экономического механизма управления производством. С помощью этой стоимостной формы оценивается деятельность всех предприятий экономики. Прибыль является самым крупным источником финансирования расширенного воспроизводства, важным критерием его

- развитие новых форм организации расчетов.
- остановимся подробнее на каждом из этих направлений.

Банк России уже не первый год ведет работу по совершенствованию платежной системы нашей страны, которая способствует постепенному улучшению качества расчетов и подготавливает платформу для введения более современных форм организации расчетов. Помимо чисто технической модернизации системы расчетов через РКЦ разработаны и постепенно внедряются меры по совершенствованию методологических основ проведения расчетов. Без солидной правовой базы платежная система России будет 12 подвержена нестабильности и будет включать в себе постоянный правовой риск для банков и всей экономики в целом. Электронные платежи — динамичная область права не только в нашей стране, но и за рубежом.

Обобщая все вышесказанное, можно заключить, что безналичные формы расчетов, в том числе и с поставщиками занимают значимое место в современной организации, но так как расчетные операции сложно и важны — организации должны регулярно их контролировать, анализировать и наблюдать за ними

эффективности, основным источником формирования фондов экономического стимулирования и одним из главных источников доходов государственного бюджета.

Любое коммерческое предприятие основной целью своей деятельности считает получение прибыли. Прибыль является одним из финансовых результатов деятельности предприятия и свидетельствует о его успешной деятельности, которая достигается, если доходы превышают расходы. В обратном случае предприятие получает убыток. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль используется также для расчета рентабельности собственных и заемных средств, основных

средств, всего авансированного капитала и каждой акции. Однако прибыль является не только основной целью деятельности любой коммерческой организации, но и важнейшей экономической категорией.

Главной целью работы является проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в котором анализируется прибыльности компании, ее динамика и факторы, влияющие на финансовые результаты. А так же, на основе полученных результатов, разработать мероприятия по повышению уровня прибыли предприятия.

Анализ прибыли и рентабельности является одним из наиболее важных направлений при поиске путей повышения эффективности функционирования предприятия. Каждое предприятие стремится максимизировать прибыль и повысить уровень рентабельности.

Тема повышения прибыли предприятия в настоящее время является весьма актуальной. Полученный анализ формирования прибыли позволяет предприятию разработать пути развития, которые могут не только сохранить прежний уровень прибыльности, но и значительно повысить его, что может послужить самофинансированием с целью повышения эффективности деятельности предприятия, что в современных условиях рынка, в котором конкурентоспособность предприятия выходит на первый план, является весьма значимым.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ИП «Линчук». Основной вид деятельности организации — производство корпусной мебели. ИП «Линчук» осуществляет прямой сбыт мебельных товаров — через свой фирменный магазин. Также используется опосредованный сбыт — посредниками выступают магазины-партнеры, реализующие мебель.

Проведя анализ объема производства и реализации продукции, которые непосредственно влияют на формирование прибыли на предприятии, видим, что объем производства продукции за анализируемый период увеличился на 13322 тыс. руб. Так же вырос и объем реализации продукции, за три года увеличившись на 14707 тыс. руб. Видно постоянное увеличение за весь анализируемый период, как и объема производства продукции, так и реализации продукции. Темп роста объема производства 2013/2012 году составил 144,8%, а в 2013/2011 году — 152%. Темп роста реализации продукции 2013/2012 году равен 143,6% и 2013/2011 году — 168%.

Проанализировав показатели эффективности использования основных фондов, был сделан вывод об их снижении в 2013 году. Так, фондоотдача в 2013 г. составляющая 34,3 руб./руб., по отношению к уровню 2011 года — 42,4 руб./руб., сократилась на 8,1 руб./руб. или на 18,5%. Соответственно возросла фондоемкость, так в 2013 году по сравнению с 2011 годом, увеличившись на 0,007 руб. или на 28%. В 2013 году все показатели эффективности использования основных средств имеют положительную динамику. Фондоотдача, по сравнению с 2012 годом возросла на 3,5 руб./руб., вследствие чего

произошло снижение фондоемкости на 0,03 руб./руб., что говорит о более эффективном использовании основных средств на предприятии.

По анализу показателей использования материальных ресурсов можно сказать, что за 2011–2013 гг. происходит повышение материалоемкости продукции на 0,04 руб./руб. Материалоотдача за анализируемый период снизилась на 0,33 руб./руб. Изменение показателей эффективности материальных ресурсов говорит о росте материальных затрат на предприятии.

Исследовав себестоимость можно сделать выводы, что в связи с увеличением объемов производства, а так же с повышением закупочных цен на материалы у поставщиков и ростом тарифов на электроэнергию, воду и топливо, за весь анализируемый период происходит рост материальных затрат. Так, в сравнении с 2011 годом, в 2013 году материальные затраты выросли на 154,5 тыс. руб. или на 172,1%. Затраты на 1 рубль произведенной продукции, которые в 2011–2012 гг. оставались на одном уровне — 0,88 коп., в 2013 году незначительно увеличились (1,07%) и составили 0,94 коп. В общем затраты на 1 рубль произведенной продукции не превышают единицу, вследствие чего можно сделать вывод, что в анализируемом периоде предприятие приносило доход.

Проанализировав выручку предприятия, был сделан вывод, что на протяжении всего исследуемого периода она имеет положительную динамику. Так в 2012 году прирост выручки составил 3663 тыс. руб. или 17%, в 2013 году прирост был уже более значительным — 11404 тыс. руб. или 43,6%. Такой прирост обусловлен расширением клиентской базы, на что повлияло предоставление предприятием рассрочки платежа своим заказчикам.

Рассмотрев прибыль предприятия, видно, что произошло сокращение прибыли от продаж. В 2012 году прирост прибыли от продаж, по сравнению с 2011 годом, составил 120 тыс. руб. или 7,4%. В 2013 году на фоне роста выручки, прибыль от продаж имеет отрицательную динамику, в 2013 году снижение составило 779 тыс. руб. или 44,8%. За три года прибыль от продаж сократилась на 659 тыс. руб. или на 40,7%. Основная причина снижения прибыли от продаж — превышение совокупных затрат над прибылью от продаж. Рост затрат обусловлен многими причинами. Так, в 2012 году было приобретено новое оборудование основного столярного цеха, оборудование было поставлено на учет с 01.01.2013 г., с 2013 г. по новому оборудованию стала начисляется амортизация, что повлияло на увеличение совокупных затрат. Также, за счет увеличения потребления электроэнергии новым оборудованием, увеличились материальные затраты предприятия. В 2013 году был изменен реестр поставщиков, ввиду банкротства основного поставщика, предприятию пришлось устанавливать новые хозяйственные связи, что потребовало дополнительных затрат, так как цена закупки у новых поставщиков выше, чем предыдущих. Аналогичная ситуация и с чистой прибылью, которая сократилась на 632 тыс. руб.

В ходе анализа рентабельности, можно сделать вывод о снижении, за анализируемый период, как показателя рентабельности продукции, так и рентабельности продаж. В 2013/2012 году снижение рентабельности продукции произошло на 5,0%, в 2013/2011 году — на 5,7%. В 2013/2012 году снижение рентабельности продаж составило 4,2%, в 2013/2011 — 4,9%. Основной причиной снижения показателей рентабельности является сокращение прибыли от продаж и чистой прибыли.

После проведенного анализа финансово-хозяйственная деятельность ИП «Линчук», было предложено несколько мероприятий по увеличению прибыли предприятия.

Первым мероприятием по увеличению прибыли является расширение ассортимента выпускаемой продукции предприятия (применение ассортиментной политики). Политика ассортиментов товара — одно из самых главных направлений деятельности каждого предприятия. Это направление приобретает особую актуальность в нынешних условиях, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по качеству и ассортименту, и от эффективности работы предприятия с произ-

водимым товаром зависят все экономические показатели организации и рыночная доля. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе получает тот, кто наиболее компетентен в ассортиментной политике, владеет методами её реализации и может максимально эффективно управлять этой политикой.

Второе предложенное мероприятие — создание собственного сайта. Суть мероприятия заключается в разработке комплексной программы продвижения, реализованную посредством сети Internet, которая будет включать в себя: рекламу, элементы PR, мероприятия по стимулированию сбыта, а также помогать компании поддерживать старые и устанавливать новые связи на рынке.

В результате внедрения предложенных в работе мероприятий, ИП «Линчук» имеет реальную возможность повысить прибыль, получив дополнительную выручку. В общей сложности предложенные мероприятия положительно влияют на повышения эффективности производственной деятельности предприятия, что позволит в дальнейшем развивать производственную деятельность компании.

Литература:

1. Жминько, С. И. Комплексный экономический анализ: учебное пособие для вузов — М.: ФОРУМ, 2011. — 368 с.
2. Катусова, Е. Стратегическое планирование ассортимента. Современная торговля. 2008. — N 7.
3. Романова, Л. Е. Экономический анализ: учебное пособие для вузов — СПб: Питер, 2011. — 336 с.
4. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности. — М.: ИНФРА — М, 2011. — 306 с.
5. Шуляк, П. Н. Финансы предприятия: учебник — М.: «Дашков и Ко», 2011. — 624 с.

Действие Центрального банка в условиях экономических санкций

Васильева Дарья Владимировна, студент
Югорский государственный университет (г. Ханты-Мансийск)

Ключевые слова: Центральный банк, рубль, санкции.

На смену кризису 2008 года, пришли экономические санкции со стороны Америки и Евросоюза. С какими сложностями приходится столкнуться правительству Российской Федерации и Центральному банку? Как сдерживать растущее напряжение и давление извне?

Эскалация конфликта на Украине подогреваемое Америкой, и странами Европы дополняются санкционными мерами со стороны все тех же стран. И санкционный список постоянно пополняется и затрагивает все больше и больше аспектов экономики Российской Федерации.

Уже сейчас введены Санкции против российских компаний нефтегазовой отрасли: «Роснефть», «Транснефть», «Газпромнефть». Санкционные меры приняты в отношении российских банков: «ВТБ», «Сбербанк России», «Газпромбанк» и т.д., введены санкции против российских компаний оборонной промышленности, против рос-

сийских частных компаний, против промышленности России. Спровоцированное падение цены на нефть, все это вместе сильно ударило по экономике страны. Что в свою очередь вызвало ослабление рубля и его удешевление к доллару и евро.

Вмешательство Центрального банка России. Основными функциями Центрального банка являются, защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы России, обеспечение стабильности и развитие национальной платёжной системы, развитие финансового рынка России, обеспечение стабильности финансового рынка России, организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль.

В такой ситуации Центральный банк России вынужден активизировать закупки золота, и в большей степени у отечественных золотодобытчиков, так как западные санкции

затруднили для добывающих компаний продажу драгметаллов за рубеж, что для Центробанка стало хорошей возможностью повысить ликвидность своих валютных резервов и улучшить оборону рубля. По данным на февраль 2014 года золотовалютный резерв России составлял 1041 тонны.

По последним данным аналитического отдела, Всемирного золотого совета, в течение 2014 г. Центральные банки мира активно скупали драгоценные металлы. В результате центробанки приобрели на рынке 477 тонн золота, что на 17% больше, чем в 2013 г. А 2014 год уже вошел в историю, поскольку такой интерес к желтому металлу регуляторы проявляли за последние 50 лет лишь — в 2012 г., когда было скуплено 544 тонн.

Также Центральный банк с 18 августа 2014 г. в намерениях последующего роста гибкости курсообразования рубля принял меры по изменению параметров механизма курсовой политики. Введен коридор принятых значений рублевой стоимости бивалютной корзины (плавающий операционный интервал) неизменно увеличен с 7 до 9 руб. Объем валютных интервенций, направленных на смягчение волатильности обменного курса рубля, во всех внутренних диапазонах плавающего операционного интервала принятый равным \$0 млн. Размер собравших интервенций, приводящих к изменению порога плавающего операционного интервала на 5 коп., снижена с \$1 000 млн. до \$350 млн.

К тому же Банк России не проводил в феврале валютных интервенций, что стало первым месяцем с сентября 2014 года, когда регулятор воздержался от траты резервов на поддержание курса.

Одним из спорных шагов Центрального банка явилось удвоение для банков коэффициента риска по ипотечным кредитам в валюте, выданным после 1 апреля 2015 года. «Проект разработан в целях пресечения накопления банками чрезмерных рисков в сегменте валютного ипотечного кредитования, снижения темпов выдачи ипотечных кредитов в иностранной валюте».

Правительство Российской Федерации в свою очередь, для укрепления своих позиций в мировой политике, тоже предприняли ряд мер.

Создание Евразийского Экономического Союза, в состав которого вошли, Россия, Белоруссия, Казахстан, Ар-

мения, Киргизия и Таджикистан. Что существенно стимулирует экономику стран и упрощает взаимоотношение между участниками союза. Параллельно с идеей создания Евразийского союза в общественном политическом дискурсе присутствует и идея Большого Евразийского союза. В отличие от первого, сводящегося к «собираанию земель» за счет интеграции со странами бывшего СССР, второй проект подразумевает более широкую интеграцию с Китаем, Индией, Ираном, Македонией и даже другими европейскими и азиатскими странами.

Членство России в БРИКС, наряду с Бразилией, Индией, Китаем Южно-Африканской Республикой, так же способствует, укреплению политического статуса, упрощение торговых, экономических и финансовых взаимоотношений. Создание банка БРИКС и ведение научно-исследовательская деятельность наряду со странами организации, способствует укреплению рубля и значимости Российской валюты.

Совокупность всех этих действий, позволяет России достаточно уверенно себя чувствовать на мировой арене, и отбивать атаки на рубль, извне.

Инфляция по итогам 2015 г. может быть ниже 12–14%, сообщает глава регулятора Эльвира Набиуллина. Ранее этот показатель, по прогнозу ЦБ, оценивался в \$118 млрд.

В конце января 2015 года на фоне обнадеживающих ожиданий по инфляции и стабилизации рублевого курса Центробанк России снизил процентную ставку с 17% годовых до 15%. И сможет снизить ключевую ставку в ближайшее время на 1–2% с текущих 15%. Но к концу года, в условиях падения экономического роста, ставку могут опустить до 10%, полагают эксперты. Что положительно повлияет на всю ситуацию в целом, и привлечет иностранные капиталы в страну. И приведет к росту Российский рубль и всю экономику страны в целом.

Сегодняшняя, политика Центробанка далека от идеала, Центральному банку следует скорректировать свою политику, чтобы борьба с возникшими экономическими трудностями была более эффективной. Определенно, мы наблюдаем положительные тенденции роста рубля на фоне действий Центрального банка, впрочем, нельзя отрицать то, что проблемы валютного регулирования еще не решены.

Литература:

1. Пресс-служба Банка России. О параметрах курсовой политики Банка России. — URL: http://cbr.ru/press/PR.aspx?file=18082014_095106dkp2014-08-18T09_40_58.htm информация от 18 августа 2014 года
2. Коммерсант.ru. Валютной ипотеке обнуляют рост. — URL: <http://www.kommersant.ru/Doc/2665925> статья от от 12.02.2015, 14:22
3. Владимир МЫТАРЕВ. «Россия наращивает свой золотой запас. — URL: <http://tribuna.ru/news/2014/12/24/58267/> Статья от 24 декабря 2014
4. Саадулаева, Т. А. Совершенствование денежно-кредитной политики России в современных условиях. Дисс. ... канд. эконом. наук. Москва 2014
5. Материал из Википедии — свободной энциклопедии. Евразийский Союз. — URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Евразийский_Союз#

6. Электронный журнал IDK.Эксперт. Банк России в 2015 году откажется от валютного коридора — URL: http://exp.idk.ru/news/russian_rinok/bank-rossii-v-2015-godu-otkazhetsya-ot-valyutnogo-koridora/381310/ Статья от 05 сентября 2014
7. Вести Экономика. ЦБ РФ расширил валютный коридор и снизил интервенции. — URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/45903/print> от 18.08.2014
8. Отдел новостей ИА «Клерк.Ру». Банк России изменил параметры механизма курсовой политики. — URL: <http://www.klerk.ru/bank/news/395272/> от 18.08.14

Проблема обновления основных фондов на примере строительной компании ООО «Русские традиции»

Веретенникова Евгения Владимировна, студент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Для того чтобы предприятие функционировало необходимо наличие определенных средств и источников. Основные фонды, состоящие из зданий, сооружений, машин, оборудования, транспортных средств и других средств труда, которые участвуют в процессе производства, являются основой деятельности любого промышленного предприятия [1, с. 1].

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью решения масштабной проблемы высокого уровня морального и физического износа основных производственных фондов предприятий.

Цель данной работы — показать проблему обновления основных фондов на одном из предприятий города Находка.

Объектом исследования является строительно-монтажная компания ООО «Русские традиции», которая образована в 2009 году.

Основной деятельностью которой, является производство и реализация продукции: растворы и бетоны различных марок, блоки, шлако- и пеноблоки. Так же компания работает на рынке строительства деревянных домов.

Проведем анализ основных технико-экономических показателей предприятия за 2012–2014 годы, представленный в таблице 1.

По данным таблицы можно сделать выводы: выручка от реализации услуг в 2012 году составила 39820 тыс. руб. За отчетный период она выросла на 31,12% и составила 52215 тыс. руб.

В первую очередь это связано с увеличением объема строительно-монтажных работ, а также и с повышением цен.

Себестоимость производимых услуг в 2012 году составляла 35442 тыс. руб. За отчетный период она выросла на 26,43% и составила 44811 тыс. руб. Так как темпы роста выручки от реализации услуг (31,12%) опе-

Таблица 1. Основные экономические показатели ООО «Русские традиции»

Наименование показателей	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темпы роста, %	
				2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2012 г.
1 Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	39820	44685	52215	12,2	31,12
2 Среднесписочная численность, чел.	60	63	68	5	13,33
3 Среднегодовая выработка на одного работающего, руб.	663,6	709,3	767,9	6,88	15,71
4 Фонд оплаты труда, руб.	23880	25893	36380	8,42	52,34
5 Среднегодовой уровень оплаты труда, руб.	398	411	535	3,26	34,42
6 Себестоимость услуг, тыс.руб.	35442	37504	44811	5,81	26,43
7 Затраты на 1 рубль услуг, руб./руб.	0,89	0,83	0,85	-6,74	-4,49
8 Валовая прибыль, тыс.руб.	4378	7181	7404	64,02	69,11
9 Рентабельность услуг, %	5,8	5,9	7,6	1,72	31,03
10 Рентабельность производства, %	6,3	6,8	8,9	7,93	41,26

редили темпы себестоимости услуг (26,43%) произошло снижение затрат на 1 рубль услуг. Если в 2012 году они составляли 0,89 рубля, то в 2014 году — 0,85 руб.

В 2012 году среднегодовая выработка на одного работающего составляла 663,6 тыс. руб. За отчетный период среднегодовая выработка выросла на 15,71%.

Фонд оплаты труда в 2012 году составил 23880 тыс. руб. Среднегодовая заработная плата на одного работника составила 398 тыс. руб. За отчетный период фонд оплаты труда вырос на 52,34% и составил 36380 руб. Рост фонда оплаты труда произошел, прежде всего, из-за роста среднегодовой заработной платы на 34,42%. Среднегодовой уровень оплаты труда в 2014 году составил 535 тыс. руб.

В 2012 году прибыль предприятия составила 4378 тыс. руб., рентабельность услуг составила 5,8%. За анализируемый период прибыль увеличилась на 69,11% и составила 7404 тыс. руб. Это привело к росту рентабельности до 7,6%.

Таким образом, на основе проведенного анализа экономических показателей ООО «Русские традиции» можно сделать следующие выводы: в целом, за отчетный период производственная и экономическая ситуация на предприятии благополучная. Увеличились темпы роста реализации услуг, показатели рентабельности выросли.

Рассмотрим состав и структуру основных фондов ООО «Русские традиции», представленную в таблице 2.

Таблица 2. Состав и структура основных фондов ООО «Русские традиции»

Наименование группы	2012 год		2013 год		2014 год		Изменения 2014/2012	
	Сумма, тыс.руб.	Доля,%	Сумма, тыс.руб.	Доля,%	Сумма, тыс.руб.	Доля,%	Сумма, тыс.руб.	Доля,%
Здания и сооружения	11485	41,3	11194	42,1	11076	39,6	-409	-3,6
Транспортные средства	6024	21,7	6509	24,6	7349	26,2	1325	22,0
Машины и оборудование	9806	35,2	8165	30,8	9018	32,1	-788	-8,0
Производственный инвентарь	482	1,7	674	2,6	577	2,0	95	19,8
Всего	27797	100,0	26542	100,0	28020	100,0	223	0,8

По данным таблицы можно сделать следующие выводы: основная доля в основных фондах в 2012–2014 годах принадлежит зданиям и сооружениям: 41,3%, 42,1%, 39,6% соответственно.

За отчетный период удельный вес зданий и сооружений в структуре основных фондов снизился на 409 (–3,6%).

Машины и оборудование составляют вторую по величине группу в основных фондах. Их доля составила: 2012 год — 35,2%, 2013 год — 30,8%, 2014 год — 32,1%. В абсолютном выражении виден спад на 788 тыс. руб. (–8%).

На третьем месте в структуре основных фондах находятся транспортные средства. Их удельный вес составил соответственно: 21,7%, 24,6%, 26,2%. Наблюдается повышение как в структуре основных фондов на 22,0%, так и в абсолютном выражении на 1325 тыс. руб.

В период с 2012 по 2014 годы в ООО «Русские традиции» происходило обновление основных фондов, так как их производственный ресурс снизился в связи с тем, что большая часть основных фондов не обновлялась. Первоначальная стоимость основных средств за три года увеличилась на 223 тыс. руб. Поэтому в 2014 году наблюдается увеличение коэффициента ввода на 0,8 пунктов. Однако коэффициент годности снижается, и руководителям пред-

приятия необходимо задуматься о планомерном обновлении основных фондов.

Оборудование работает в максимальном режиме, имея при этом большой износ. В ближайшем будущем это грозит предприятию сбоем в производственной деятельности, так как изношенное оборудование будет ломаться, а на предприятии отсутствует обоснованная программа по обновлению основных фондов.

Итак, проведенный анализ эффективности использования основных фондов показал, что на предприятии существует проблема обновления основных фондов из-за отсутствия стратегии развития предприятия. Данную проблему необходимо решать комплексно.

Рассмотрим мощность бетоно-растворного узла, как основного производства ООО «Русские традиции». Срок ввода в эксплуатацию 1996 год.

В общем виде производственная мощность (М) определяется по формуле:

$$M = n \times P \times T_{\text{эф}}$$

Где: n — количество единиц однотипного оборудования, шт.;

P — производительность оборудования, м³/сут.;

T_{эф} — эффективный фонд времени работы оборудования.;

Эффективный годовой фонд работы оборудования определяется вычитанием из календарного фонда (T_k) продолжительности простоя оборудования в ремонте (T_p).

$$T_{эф} = T_k - T_p$$

$M = 1 \text{ ед. оборуд.} \times 90 \text{ куб м в сутки} \times 204 \text{ дня} = 18360 \text{ м}^3/\text{год}$

Бетонно-растворный узел находится в эксплуатации больше 20 лет, в связи с этим происходят частые простои, вызванные поломками оборудования. Объем выпущенной продукции за 2012–2014 годы по бетонно-растворному узлу представлены в таблице 5.

Таблица 5. Объем потребности и выпуска бетона и раствора БРУ

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменения
Потребность в бетоне, растворе по договорам подряда и собственному строительству, куб м	13289	14997	16496	3207
Объем выпуск бетона, раствора ВАА — 40, куб м	7984	7723	7015	-969
Приобретение бетона раствора у других производителей, куб м	5305	7274	9481	4176
Доля производства собственного бетона и раствора в общей потребности, %	60,1	51,5	42,5	-17,6

По данным таблицы можно сделать следующий вывод: за анализируемый период объем выпуска бетона и раствора снизилась. Снизилась доля собственного производства бетона и раствора в общей потребности. Руководство предприятия вынуждено было приобретать недостающее количество бетона и раствора для производства строи-

тельно-монтажных работ в ОАО «Строитель-43» и ПК «Бетонщик».

В таблице 6 приведен сравнительный анализ стоимости бетона, произведенного собственными силами и приобретенного.

Таблица 6. Сравнительный анализ стоимости одного куб. м. бетона, произведенного собственными силами и приобретенного

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменения 2012/2014
1 Объем выпуск бетона, раствора ВАА — 40, тыс. руб	17285	16836	15503	-1782
Цена одного куб м, руб.	2165	2180	2210	45
Объем производства, куб м	7984	7723	7015	-969
2 Приобретение бетона и раствора у других производителей, тыс. руб	11644	16112	21143	9498
Цена одного куб м, руб.	2195	2215	2230	35
Объем приобретения, куб м	5305	7274	9481	4176
3 Удорожание затрат по приобретению бетона у поставщика, всего	159	255	190	31
В т.ч. по стоимости за один куб м, руб.	30	35	20	-10

Анализ данных таблицы свидетельствует о том, что налицо удорожание себестоимости по приобретенному бетону. Предприятие на приобретенный бетон затратила в 2014 году 21143 тыс. руб. В случае производства бетона собственными силами затраты составили бы на 190 тыс. руб. меньше. Но фактическая мощность БРУ ООО «Русские традиции» не может обеспечивать потребности

в данной продукции, которая используется предприятием при производстве строительных работ.

Таким образом, анализ производственной мощности бетонно-растворного узла «Русские традиции» показал, что сложившаяся ситуация с производством бетона свидетельствует о необходимости приобретения нового БРУ достаточной мощности, учитывающей будущий рост объемов производства предприятия.

Литература:

1. Шеховцова, Лада Викторовна. Методы инвестирования обновления активной части основных фондов в строительстве. На правах рукописи ББК 65.31–56 Ш 54, Шифр ВАК РФ 08.00.05. Новосибирск — 2006

2. Баланс ООО «Русские традиции» за 2014 г.
3. Устав ООО «Русские традиции».

Современное состояние и перспективы развития рынка ОСАГО в Самарской области

Власова Ольга Дмитриевна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

На сегодняшний день рынок ОСАГО для страховых компаний является недостаточно привлекательным и неприбыльным бизнесом. В статье рассмотрены причины такой ситуации и меры, принятые Центральным Банком для стабилизации ситуации в данном страховом секторе, новые изменения и перспективы развития обязательного страхования автогражданской ответственности в России.

Ключевые слова: ОСАГО, страхование, Европротокол, РСА, автогражданка.

За прошлый 2014 год с рынка обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) ушли несколько страховых гигантов, и это было только начало тенденции к понижению. Бизнес ОСАГО признан убыточным во многих регионах России. На протяжении многих лет тарифы на «автогражданку» не корректировались, и время показало, насколько этот инструмент обязательного страхования не совершенен. На сегодняшний день страховые компании могут предложить любые виды страхования, но обязательным является именно ОСАГО. У автовладельцев нет выбора, без полиса ОСАГО автомобиль с места не сдвинешь.

Проблема заключается в столкновении интересов государства и страховых компаний. С одной стороны, государство в лице Центрального банка (ЦБ РФ) контролирует тарифы, лимиты выплат, квоты на бланки ОСАГО, выдачу лицензий страховым компаниям, которые, в свою очередь, по закону не могут отказать в оформлении ОСАГО ни одному клиенту. С другой стороны, работа страховых компаний носит коммерческий характер, то есть компании желают получить максимально возможную прибыль от всех видов страхования.

Страховые компании уходят из регионов, где бизнес ОСАГО не приносит прибыли и, следовательно, затрудняет жизнь простым автомобилистам. Теперь, чтобы оформить полис, им необходимо вставать в длинные очереди или соглашаться на «дополнительную нагрузку». Это и есть две самые актуальные проблемы на данный момент: необоснованный отказ в продаже полиса и навязывание дополнительных услуг, например, страхование от несчастного случая. И теперь они решены на законодательном уровне, но не на местах. С 1 сентября 2014 года вступили в силу поправки в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, в соответствии с которыми за необоснованный отказ страховой организации от заключения договора ОСАГО и навязывания дополнительных услуг будет наложен администра-

тивный штраф на должностных лиц в размере пятидесяти тысяч рублей.

Эти меры должны существенно снизить напряженность в данном вопросе, но причину данных проблем они не устранят. Заставлять страховые компании работать себе в убыток не оправдано с экономической точки зрения: страховщикам просто неоткуда будет взять деньги для страховых выплат, что приведет к банкротству страховщиков или их полному уходу с рынка ОСАГО. Хотя, возможно, такая санация рынка приведет к общему оздоровлению страхового сектора.

С накопленной инфляцией за 10 лет и неизменными тарифами формирование резервов для страховых выплат и других отчислений в полном объеме стало невозможным. Поэтому регулятор, которым выступает Центробанк совместно с Российским союзом автостраховщиков (РСА), начал активно решать проблемы в страховом секторе, начиная с 2014 года.

Изменения в ОСАГО, вступившие в силу со 2 августа 2014 года, затронули Европротокол. Теперь участники дорожно-транспортного происшествия (ДТП), где нет пострадавших, должны самостоятельно составить протокол, для этого были уточнены процедуры оформления Европротокола и порядок извещения страховщика — каждый участник ДТП обязан в течение 5 дней отправить свой экземпляр Извещения о ДТП своему страховщику. Вдобавок к этому произошло повышение лимита выплат по Европротоколу с 25 000 до 50 000 рублей. Тех, кто упорно не захочет следовать упрощенной схеме, то есть самостоятельно оформлять Европротокол и тем самым создавать аварийную ситуацию на дороге, с 1 июля будут штрафовать на 1000 рублей за неисполнение обязанностей по оформлению ДТП [1].

Также с августа 2014 года прямое возмещение убытков (ПВУ) стало безальтернативным, т.е. пострадавший в ДТП может получить возмещение убытков только в своей страховой компании, где был оформлен полис

ОСАГО. Это сократило сроки урегулирования убытков и, по признанию страховщиков, упростило процедуру выплат.

Следующие значимые изменения произошли в октябре 2014 года, в числе которых:

1. Повышение лимита выплат по ущербу имуществу с 120 000 до 400 000 рублей. Это связано с ростом цен на комплектующие автомобилей из-за девальвации рубля. Но, как минус, это приводит к сокращению объемов премий по ДАГО (Добровольному страхованию гражданской ответственности), которые дополняли ОСАГО.

2. Снижение максимального возможного значения износа при расчете возмещения по ОСАГО с 80% до 50%. Необходимо помнить, что теперь у автовладельцев есть выбор между страховым возмещением в денежном эквиваленте или путем направления авто на ремонт в случае, если у страховщика заключен договор со станцией технического обслуживания. Если автомобилю не больше трёх лет, расчёт износа автозапчастей не производится, т.к. авто считается новым. Не всем автовладельцам кажется эта альтернатива привлекательной: во-первых, ремонт может превысить страховую сумму, и в этом случае автовладельцу придётся доплачивать разницу из своего кармана; во-вторых, иномарки на гарантии не могут ремонтироваться не у официального дилера, т.к. несоблюдение условия об официальном обслуживании гарантийных автомобилей только в сервисных центрах официальных дилеров является основанием для прекращения гарантийных обязательств, и с наступлением гарантийного случая лицо понесет дополнительные убытки.

3. Повышены базовые тарифы на 23–30% в связи с повышением страховых сумм по возмещению вреда имуществу в договорах ОСАГО, а также из-за снижения максимального процента износа заменяемых деталей.

Изменения в ОСАГО, вступившие в силу с 1 апреля 2015 года, включили в себя комплекс поправок в части выплат за вред жизни и здоровью:

1. Повышение лимита выплат по жизни и здоровью каждому потерпевшему со 160 000 до 500 000 рублей.

2. Выплаты в случае травм пострадавших осуществляются по специальной таблице, где указаны вид повреждения и сумма компенсации.

3. Повышаются лимиты компенсационных выплат РСА.

Самые значимые изменения произошли 12 апреля 2015 года, когда базовые тарифы по ОСАГО выросли на 40%, при этом ЦБ РФ также расширил тарифный коридор с 5% до 20% [6]. Кроме того, в 11 субъектах РФ территориальный коэффициент повышен, в 10 регионах — понижен. Новые базовые ставки для водителя легкового автомобиля повысились с 2440–2574 руб. до 3432–4418 руб. [2]. Но территориальный коэффициент для Самары и Тольятти не изменился, он составляет 1,5.

По мнению страховщиков, это справедливое увеличение, но недостаточное, чтобы сделать бизнес ОСАГО безубыточным. После того, как страховщики начнут про-

давать новые бланки полисов ОСАГО, это в сумме сможет перекрыть убытки прошлых лет, но через несколько лет ситуация повторится.

Расширенный тарифный коридор предполагает увеличение конкуренции на рынке автострахования, где страховые компании будут продумывать свою ценовую политику, ориентируясь на своего потребителя. Но на деле же компании, находящиеся в убыточных регионах, выберут максимум и будут стараться перекрыть убытки за счёт новых тарифов.

Даже с учётом всех поправок в закон об ОСАГО это не изменит желания страховых агентов навязывать дополнительные услуги, так как именно за счёт премий по ним страховщики могут рассчитывать на дополнительные резервы, которые, в случае необходимости, пойдут на страховые выплаты по ОСАГО.

Как это происходит на самом деле. Согласно Федеральному закону № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» от 25.04.2002 г., владелец ТС обязан иметь полис ОСАГО. Для того, чтобы приобрести полис ОСАГО, необходимо предоставить страховой компании пакет документов, а именно:

1. Заявление о заключении договора обязательного страхования.

2. Паспорт или иной удостоверяющий личность документ страхователя (для физического лица).

3. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица (если страхователем является юридическое лицо).

4. Документ о регистрации транспортного средства (паспорт ТС, свидетельство о регистрации ТС, технический паспорт или технический талон либо аналогичные документы).

5. Водительское удостоверение или копия водительского удостоверения лица, допущенного к управлению транспортным средством.

6. Диагностическая карта, подтверждающая прохождение техосмотра.

В статье 426 ГК РФ и ст. 1 Закона № 40-ФЗ подчеркнуто, что договор ОСАГО является публичной офертой. То есть страховщик обязан заключать договор с каждым, кто к нему обращается. В случае отказа можно письменно обратиться с обжалованием действий страховой компании.

Все возможные мотивированные основания для отказа в продаже полиса обязательной «автогражданки» перечислены в утвержденном президиумом РСА «Порядке уведомления страховыми организациями об отказе в заключение договора обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств Российского Союза Автостраховщиков». Всего в документе РСА перечислены четыре мотивированных основания для отказа в продаже полиса ОСАГО. Это:

1. Отсутствие связи с автоматизированной системой РСА (АИС РСА).

2. Непредставление страхователем автомобиля на осмотр.

3. Непредставления полного комплекта документов к заявлению на страхование.

4. Отсутствие доверенности на заключение договора ОСАГО от имени юридического лица или индивидуального предпринимателя [5].

Если компания отказывает в оформлении полиса на «своих» основаниях, то необходимо направить страховщику письменное требование о заключении договора ОСАГО. Согласно действующему законодательству страховщик не имеет права игнорировать письменное обращение граждан, поэтому он должен будет направить письменный ответ. Пакет документов, включающий официальный отказ или доказательство навязывания дополнительных услуг, нужно отправить в одну из инстанций:

- территориальное подразделение ЦБ РФ;
- суд по месту жительства;
- прокуратура;
- отделение РСА;
- Федеральная антимонопольная служба.

На самом деле прибыль от большого объема продаж навязываемых услуг существенно превышает убытки от штрафов, и страховщикам выгоднее уплачивать последние, продолжая нарушать закон. А гражданам проще смириться с дополнительной «нагрузкой», чем терять время и деньги, добиваясь справедливости, при этом не имея полиса на руках.

Возможно, ситуация улучшится, когда появится возможность оформить полис ОСАГО в электронном виде. Уже прописана «дорожная карта» (пошаговый сценарий действий) и у ЦБ РФ, и у РСА, чтобы можно было реализовать это нововведение в срок к 1 июля 2015 года. Заключение договора ОСАГО в электронном виде будет подтверждаться фактом занесения в Единую Базу Данных (ЕБД) всей информации о договоре. Еще одним вариантом электронного полиса может быть чип-карточка, на которой будет размещаться информация о договоре ОСАГО.

Планируется, что новый инструмент страхования решит острые проблемы. Так, страховщики не смогут прикрываться отсутствием бланков, не смогут навязывать допслуги и препятствовать оформлению договоров «автогражданки» разными путями.

Сами же страховщики скептически отнеслись к возможному нововведению, т.к. контроль данной системы и её техническое обслуживание потребует много времени и корректировок. Например, объединение баз АИС и ГИБДД в Единую Базу Данных, необходимость обеспечить доступ к ЕБД всех сотрудников ГИБДД, которые осуществляют проверку наличия полиса ОСАГО у водителей. Это потребует больших материальных затрат,

считают эксперты. Сейчас уже существует возможность оформить ОСАГО онлайн у некоторых страховщиков, где по персональным данным рассчитывается стоимость полиса по формуле, состоящей из нескольких коэффициентов, онлайн. Но и это не гарантирует, что вашу заявку быстро рассмотрят и одобряют.

Если данная система заработает в будущем без проблем, то издержки страховщиков снизятся, следовательно, стабильность бизнеса ОСАГО увеличится.

Сложно спрогнозировать развития рынка страхования на данном этапе. Хорошо видно только то, что мегарегулятор — ЦБ РФ — обратил внимание на проблемы в данном секторе и решает их максимально эффективно [3].

Таким образом, можно надеяться, что тенденция к понижению изменится. Всё больше наша система автострахования начинает походить на европейскую, но с большим отличием — в Европе государство не контролирует тарифы. С 2002 г. в государствах Европейского союза введена свобода тарифообразования по ОСАГО. В результате страховщики ЕС могут использовать произвольные тарифные факторы, когда продают клиентам страховку, а также устанавливать любой коэффициент «бонус-малус» (КБМ), или скидку на безубыточное вождение, на свое усмотрение.

В Европе, где происходил переход от государственного регулирования страхового рынка к свободному ценообразованию, в первые годы полисы дешевели из-за желания страховщиков привлечь как можно больше клиентов. Со временем рынок сам устанавливал разумную стоимость полисов. В этих странах стоимость полиса в разы превышает стоимость полиса ОСАГО в России. Страховые возмещения также чрезвычайно высоки и в некоторых случаях не ограничены [4]. Это связано со средней стоимостью автопарка в европейских странах и со способом формирования резервов для страховых возмещений. Так, например, в нескольких странах ЕС страховщики размещают часть средств, полученных от клиентов, на банковских депозитах или инвестируют в высоколиквидные ценные бумаги. Такая практика для российских автостраховщиков затруднительна, т.к. свободных средств для размещения у компаний просто нет. Для этого необходимо сначала вывести страховой сектор ОСАГО из разряда убыточных.

Однако рыночное ценообразование и здоровая конкуренция кажется хорошей перспективой на ближайшие несколько лет, которая поможет восстановить рынок страхования. Примером служит рынок КАСКО, где госрегулирование отсутствует.

Очевидно, что закон об ОСАГО ближайшие годы потерпит большие изменения, если РСА и ЦБ РФ решат последовать по европейскому пути развития.

Литература:

1. Федеральный закон от 25 апреля 2002 года № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»

2. Указание Банка России от 20 марта 2015 № 3604-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 19 сентября 2014 № 3384-У «О предельных размерах базовых ставок страховых тарифов и коэффициентах страховых тарифов, требованиях к структуре страховых тарифов, а также порядке их применения страховщиками при определении страховой премии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств»
3. Медведева, О. Е., Макшанова Т. В. Преимущества и недостатки создания мегарегулятора на финансовом рынке России / О. Е. Медведева, Т. В. Макшанова // // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. — 2013. — № 3. — с. 353–356.
4. Полтева, Т. В. Роль производных ценных бумаг в системе управления рисками / Т. В. Полтева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2014. — № 2. — с. 35–38
5. <http://www.autoins.ru/ru/osago/zakon/> — официальный сайт Российского союза автостраховщиков (дата обращения: 04.04.15)
6. <http://www.cbr.ru/> — официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (дата обращения: 04.04.15)

Design of personnel productivity assessment system¹

Вольф Валентина Игоревна, студент;
 Дуплинская Мария Владимировна, студент;
 Аксёнова Наталия Валерьевна, старший преподаватель;
 Шепетовский Денис Владимирович, старший преподаватель
 Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Volf Valentina Igorevna, student;
 Duplinskaya Maria Vladimirovna, student;
 Aksenova Natalia Valer'evna, senior teacher;
 Shepetovsky Denis Vladimirovich, senior teacher;
 National research Tomsk polytechnic university

Key words: *motivation, staff, perks, achievements, estimation, skills set, survey, goals*

Attracting and keeping employees is rather important to general executives of the modern enterprise. It is an extremely difficult task requiring balancing between loosing the employee due to low wage and overpaying.

One of the main tasks is that of personnel stimulation. There is a direct link between success of the company and system of rewards for its employees. Therefore, management of employees' stimulation of employees is strategically important administrative function in any enterprise.

However, the stimulation which is directly based on monetary interests of employees is an extremely vulnerable and the price of a mistake can be very high. Incorrect decisions can lead to serious consequences in the form of decline in production, the high staff turnover, strained relations with the employees. For this reason it is necessary to think over a productivity assessment system to avoid undesirable consequences following significant changes in this sphere.

One of forms of remuneration of the employees is bonus (work incentive), which is paid to an employee in case of achievement of a certain result by the organization as a whole

or by its subdivision, individual contribution of the employee is also considered.

The important purpose of this system is to motivate the employee to the maximum delivery, by establishing sizes of earnings depending on the individual employee's results.

The income of staff of the enterprise needs to be linked to efficiency of their activity. Besides monetary encouragement, incentives of «prestigious» nature have to be provided in system of stimulation, such as career advancement, obtaining higher independence in operation, delegation of powers of authority.

Such system of material stimulation of the personnel has to play the role of the invisible controller at the enterprise. Due to this system in the organization individual employees and their groups approve of actions in the interest of the organization as a whole. If such a system is not created in the enterprise, individual interests of the employee (or those of a department as a local group of employees) will prevail over interests on the company.

The assessment of the personnel productivity is the course of determination of achievements of employees (or groups) reaching the objectives of the organization, which guaran-

¹ Language consultants — senior teachers of national research Tomsk polytechnic university Aksenova N. V., Shepetovskii D. V.
 Scientific supervisor: senior teacher of the department of economy — Gromova A. S.

tees obtaining information for decision-making and adjustments to optimize the functioning of the labor collective [1].

The main tasks during the personnel productivity assessment are:

- raising of efficiency of work of the personnel;
- setting up a reasonable salary for work of the employee;
- decision-making concerning further career of the employee.

Practice of different enterprises shows that the problem of exact and competent assessment of work of each employee

still remains unresolved. It means that there is a serious need to revise models of the labor relations and management of human factors in the direction of more reasonable use of creative abilities of the person.

The main concept of the personnel management system as a whole is that of competence through which creative abilities of a person are shown.

Competence is an expedient combination of the abilities, individual qualities and motivation of staff of the organization analyzed through a certain interval.



Fig. 1. The meaning chart of the «Competence» concept

In assessment of competence of the personnel, it is necessary to consider that there is a general assessment going on that considers:

- abilities of the personnel (the volume of knowledge, extent of education, experience, professional skills, length of service in a certain area, etc.);
- individual properties (activity, initiative, communicative skills, independence, responsibility, etc.);
- motivations (area of professional and personal interests, career aspirations, etc.) [2].

Competence of the personnel is a very dynamic and constantly developing area. Improvements in this sphere can be carried out due to continuous training, motivation of the personnel, its education and hiring new workers from outside the company. Therefore, the central problem of personnel management is optimization of productivity of staff's actions depending on competence and motivation.

For example, Victor Vroom, the author of the expectancy theory of motivation, considers productivity as a function of skillful motivation to be competent. From all this it is possible to draw a conclusion that $Efficiency = f(competence + motivation)$.

For this paper we carried out a survey. Employees of a single department of Tomsk Polytechnic University were surveyed, 50 persons in total. The questionnaire consisted of 30 questions with intricate scoring system, the survey was conducted in writing and took about 15–17 min to complete. The questionnaire is intended for the differentiated assessment of two interconnected, but oppositely directed motivational tendencies: pursuit of success and fear of failure.

Examples of questions:

- I spend more time reading special literature, than fiction.
- If I had to choose, I would choose a job where the initial salary is moderate and constant, rather than a job where the initial salary is smaller, but there is a chance to shortly make it rather high with some effort.

The questions covered personal growth, self control, ability to make decisions on the basis of the experience. It was revealed that most of employees, 77%, when performing the work show fear of failure as a dominating motivation, finding its way in form of search for new experience and extensive knowledge by self-development and training. About fifth of all the employees surveyed, 18% showed pursuit of success as

dominating. A minority of 5% of respondents had their score in low boundaries thus not allowing any certain conclusions about domination of one motivations over another.

In order to increase the overall performance of the enterprise it is necessary to develop competence of each employee by any means, as well as to improve forms of motivation of work. Competence may be developed by professional education, in-house trainings, and personal self-education of the employee. Thus, there is a worthy explanation of many enterprises investing huge amounts of money in a vocational education, master classes, job rotation and foreign training.

Management of competence shall be installed both at the personal level and at the company level.

At the level of the personal management of competence it is carried out as follows:

- An assessment of personal competence in comparison with requirements of a job position.
- Development of new knowledge and skills if the above assessment shows any discrepancies with requirements to the job position
- Further discrepancy with the requirements make the employee to resort to additional special training necessary to obtain the skills and knowledge.

Control of competence at the organizational level is exercised by specially trained employees and provides:

- the analysis of personnel needs of the enterprise according to tasks and the purposes of the organization
- degree of awareness of workers
- coordination of available and desirable means by competence degree
- the approval of decisions to grant a ratio of available and desirable means (by involvement of employees from the labor market or professional development of already employed staff members).

During the work with the system of personnel productivity assessment a special practical value is given to reasonable definition of quantitative and qualitative indicators that in an obvious way show the productive purposes of a department or enterprise in general.

Assessment criteria are such indicators on basis of which the employee's assessment is carried out.

The concept of an assessment of work of the personnel of the enterprise is based on the principle that the data reflecting employee's competence is given as conditions of an assessment.

«Surveys conducted in a number of firms in the USA showed that the frequency of use of different criteria are as follows: quality of work — 93%; amount of work — 90%; knowledge of work procedure — 85%. The personal qualities used as criteria were: initiative — 87%; communicative ability — 87%; reliability — 86%» [1].

The preference given to this assessment criterion depends on the employee's being a part of a category: experts, management or line employees.

In most cases, results of the management's work are visible in results of the organization, as raising profit.

The result of work of a manager is usually expressed through results of activity of the firm: profit markup, market share, increase in number of clients, and also will be expressed and in a social package of employees working under this manager, increase in salary, receiving additional benefits, etc.

Results of work of experts consist of quantity, quality, relevance and completeness of execution of their official duties.

There are three different aims developed upon the system of employee productivity assessment: administrative, motivational and informational.

Informational aims. Possibility to give notice about the relative level of work of the employee. Also gives the chance to record weak and strong points of work activity and to direct the actions in the necessary direction.

Administrative aims. This assessment is necessary for making such decisions as:

- career advancement or demotion;
- change of a place of work;
- punishments, incentives;
- retraining;
- dismissal.

Motivational aims. This result of an assessment reveals strong workers thus allowing the administration of the enterprise to fairly encourage them.

The obtained data shows that systematic and regular performance appraisal positively affects professional development and growth, as well as motivation of employees.

Therefore, this system of an personnel productivity assessment has to include the following actions:

- a formal statement of the rules and requirements, norms and standards attaining to a certain job position;
- formation of the mechanism to compare results of an job assessment with system of retraining of workers and/or professional development.
- definition of assessment criteria for level of competence aimed at implementation of official job position requirements;
- creation of the mechanism connecting results of an assessment of work of the worker to the system of remuneration for work i.e. with definition of a salary, the size of bonus, privileges, etc.;
- uniform scale of an assessment of work of the employee;
- an assessment of compliance of abilities of the worker to requirements of a concrete job position (definition of a measure of proximity between official requirements and level of competence of the employee);
- creation of the mechanism to connect the results of an performance assessment with system of career advancement and employee development within this company; [2].

For example, if the assessment of this or that employee (group of employees) personnel is required, it is necessary to consider all factors the influencing the work of this personnel, and also criteria of work and its condition. It will be

also necessary to define which criteria are to use in assessment. It is also important to define a scale of the performance assessment.

Therefore, productivity of work of each employee is an obligatory link of control in any enterprise. This is one of

functions of human resource management functions directed on determination of level of efficiency of performance of work. The assessment of labor efficiency level defines ability of the employee to have direct impact on activity of a subdivision or enterprise as a whole.

References:

1. Bibliofond. Assessment of a personal labor contribution of workers. Access mode: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=541115> (Date of access 19.03.15).
2. Productivity of work of the personnel. Access mode: http://coolreferat.com/%D0%A0%D0%B5%D0%B7%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B0_%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B0 (Date of access 21.03.15).
3. Assessment of work of the personnel. Access mode: <http://shop.forstuds.ru/work/24405/Ocenka-truda-personala> (Date of access 19.03.15).

Принцип непрерывности деятельности экономического субъекта. Раскрытие, оценка

Вороная Анастасия Владимировна, магистр

Научный руководитель: Кеворкова Жанна Аракеловна, доктор экономических наук, профессор

Финансовый университет при Правительстве РФ

Результатом проведения аудита экономических субъектов является мнение о возможности продолжения их деятельности в обозримом будущем. Для подтверждения выраженного мнения аудитором проводятся процедуры определения непрерывности деятельности.

В целях данного исследования, выделим определение «непрерывность деятельности» как отдельную экономическую категорию. Агрегировано принцип непрерывности является основополагающим для всех международных стандартов финансовой отчетности, поэтому он отражен в Концептуальных основах МСФО [1]. Тем не менее, в каждой компании подход к оценке соблюдения принципа будет сугубо индивидуальным.

Для того чтобы подтвердить выполнение принципа непрерывности деятельности, компания должна обозначить для себя стандартные или средние показатели своей бизнес-активности. Стандартным контролем для самой компании будет анализ существенных отклонений от среднего показателя, как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения. Естественно, что аудитор, как приглашенный специалист, имеющий ограниченное количество времени на проверку, запросит подтверждающий анализ и комментарии со стороны руководства касательно имеющих существенных отклонений. Результаты проведенного исследования показывают, что наличие комментариев со стороны руководителей по выявленным отклонениям, могут быть с успехом использованы для осуществления оперативного анализа эффективности деятельности экономического субъекта. Более того, если такая проце-

дура существует в организации, то аудитору не составит труда выявить дополнительные контроли и собрать под них доказательства. Считаем, что одной из достаточных процедур по подтверждению принципа непрерывности деятельности для аудитора будет проведение встречи с руководством экономического субъекта, в рамках которой могут быть рассмотрены ключевые моменты и заданы уточняющие вопросы.

Однако, для подтверждения непрерывности деятельности аудитору следует проявить профессиональный скептицизм, так как ему требуется определить, достаточно ли обосновано было принято решение со стороны руководства о выполнении принципа непрерывности деятельности. Этот вопрос сложен, потому что для ответа на него требуется индивидуальный, но в то же время комплексный подход. Как было сказано ранее, задача аудитора по оценке непрерывности деятельности сильно упрощается, если в организации уже существует внутренний контроль. Но на практике далеко не всегда данному вопросу уделяется достаточно внимания. Особенно это касается компаний, не попадающих под обязательные рекомендации закона Сарбейнса-Оксли [2]. Поэтому аудитору потребуется определенный пакет документов как доказательства решения руководства, включающего [3]:

– бизнес-план на период, являющийся прогнозным для компании;

– анализ контрактной базы (анализ поставщиков в разрезе конкурентоспособности и наличия альтернативных поставщиков аналогичной продукции, анализ по-

купателей в разрезе их платежеспособности и прекращения взаиморасчетов);

- анализ текущих и планируемых портфелей заказов (вероятность получения контракта (для планируемых), общая сумма заказов без НДС, % выполнения, срок сдачи, рентабельность));

- анализ конкурентоспособности через величину занимаемой доли на рынке сбыта продукции и перечень основных конкурентов компании, как на локальном рынке, так и на международном (в зависимости от масштабов деятельности компании);

- анализ основных рисков, подлежащих раскрытию в отчетности,

- характеристика существующих мощностей компании, возможность к расширению и др.

- анализ резерва под сомнительную дебиторскую задолженность, в случае наличия такового. И как дополнение, базу покупателей с комментариями руководства касательно имеющих существенных задолженностей и начатых судебных дел.

Исследование представленных документов позволит сделать вывод об обоснованности решения руководства считать компанию способной, либо не способной к непрерывной деятельности в будущем.

Не менее важным для оценки выполнения принципа непрерывности деятельности в настоящее время является определение категории «обозримого будущего» для выполняемой оценки. Так, под обозримым будущим, принято понимать финансовый год, следующий за отчетным [4]. Данный подход используется аудиторскими организациями, которые подтверждают финансовую бухгалтерскую информацию за прошедший период, но при этом анализируют рынок в перспективе финансового года, следующего за отчетным. Считаем, что вопрос о достаточности такой перспективы для пользователей отчетности будет подниматься неоднократно. Такие спорные моменты не могут быть решены однозначно, так как термин «обозримое будущее» очень тесно связан и с основным, и технологическим, и бизнес-процессами экономического субъекта. Поэтому для того чтобы определить непрерывность деятельности компании, не всегда можно ограничиться одним финансовым годом. Так, если для выполнения одного заказа требуется около 2–3х лет, а среднее количество заказов в год у нее колеблется от 10 до 20, более правильно будет рассматривать деятельность этой компании в перспективе 5 лет.

Если компания ориентируется на производственный цикл и имеет возможность дополнительно к публикуемой отчетности предоставить информацию о своей деятельности в рамках 5–10 лет — то у менеджеров, инвесторов и других пользователей появляется возможность проведения, анализа места на рынке организации, планов по реализации крупномасштабных проектов. Но такого рода информация не будет проаудирована. Такое подтверждение со стороны аудитора может быть реализовано только в рамках дополнительных процедур.

Остановимся на практических моментах и общем подходе руководства к определению непрерывности деятельности организаций.

В российской практике достаточно часто встречается стандартный подход руководства к отражению их мнения о непрерывности деятельности экономического субъекта.

Если говорить о крупных организациях, имеющих очень большую структуру, то руководители дочерних предприятий на вопрос о непрерывности деятельности предоставляют письмо от материнской компании, в котором она подтверждает свои намерения на продолжение финансирования и оказания другой помощи дочерней организации.

Считаем, что такой подход к оценке непрерывности деятельности является очень спорным в рамках достаточной доказательности. Во-первых, есть риск, что материнская компания не достаточно полно раскрывает информацию об определении того, будет ли та или иная дочерняя организация ликвидирована (например, уровень определенного комплексного показателя, рассчитывающегося по данным промежуточной отчетности (месяц) по всем дочерним компаниям и его критическое значение). Во-вторых, требуется подтверждение непрерывности деятельности самой материнской компании.

Опираясь на практический опыт работы с крупными организациями, считаем нужным рекомендовать дочерним компаниям дополнительно проводить анализ возможности продолжения деятельности на основе месячных данных, либо как минимум на полугодовой основе.

Также для полного понимания хозяйственной ситуации, необходимо чтобы информация о рисках [5], раскрываемая в отчетности, полностью коррелировала с информацией об анализе непрерывности деятельности. Например, в отчетности не может быть одновременно раскрыта информация о том, что риск оттока покупателей очень высок, но при этом руководство экономического субъекта считает, что свою деятельность они будут продолжать в любом случае.

Говоря об обоснованности принятия того или иного решения, аудитор ориентируется на общий подход к их проверке. Но поскольку бизнес и его окружение постоянно меняется, то экономическому субъекту нужно искать новые пути решения. Новое направление на данный момент предлагают Сунил Гупта и Дональд Леманн в своей книге «Золотые покупатели».

Они представляют нам методику, позволяющую просчитать ценность покупателей. Авторы книги вводят понятие «пожизненная доходность покупателя». Этот термин подразумевает общую стоимость всех текущих и будущих доходов, получаемых от покупателя. Для ее расчета необходимо знать схему получения дохода от покупателей и коэффициент их ухода с течением времени [6].

Таким образом, маркетинговой стратегией организации становится не только расчет доходности клиентов, но и влияние доходности на привлечение, обслуживание, удержание и сегментацию покупателей, и многое другое.

Также исследованием в области изучения лояльности клиентов занимался Фред Райхельд и его коллеги из компаний Satmetrics Systems и Bain & Company. Результатом исследований, проводившихся более чем в 400 американских компаниях, стала концепция NPS (Net Promoter Score), что в переводе означает «Индекс чистой поддержки».

Исследование строится на результатах ответов на вопрос: «С какой вероятностью Вы порекомендуете нас друзьям?». Потребитель оценивает выбор по 10-ти балльной шкале. При этом по результатам ответов всех респондентов делят на три группы с процентным соотношением каждой из них:

- Промоутеры (давшие оценки «9–10»);
- Нейтралы (давшие оценки «7–8»);
- Критики (давшие оценки «0–6»).

Показатель NPS рассчитывается как разница между процентным соотношением Промоутеров и Критиков. Чем выше доля Промоутеров, тем выше NPS компании, тем больше позитивной информации о ней получает рынок, тем больше потенциальных клиентов выбирают данную компанию. Кроме того Промоутеры — это самая прибыльная часть клиентской базы компании. Обычно они менее чувствительны к цене и наращивают объем покупок быстрее, чем другие клиенты [7].

Литература:

1. Концептуальные основы МСФО — <http://www.msfofm.ru/ifrs/135-framework>
2. Текст закона Сарбейнса-Оксли — <http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf>
3. Международный стандарт аудиторской деятельности 570 «Непрерывность деятельности» — <http://www.icisa.cag.gov.in/>
4. Теория и практика управленческого учета — <http://gaap.ru/>
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» — Приложение N 36 к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 25 ноября 2011 года N 160н
6. С. Гупта, Дональд Р. Леманн «Золотые» покупатели: Стоят ли клиенты тех денег, что вы на них тратите». — <http://www.shoes-report.ru/articles/123/567/>
7. Описание методики Net Promoter Score в книге «Искренняя лояльность» — http://www.marketdata.ru/glossarij/opisanie_metodiki_net_promoter_score_v_knige_iskrennyaya_loyalnost/
8. МСФО на практике — <http://msfo-practice.ru/>

Госкорпорации: кризис и взгляд в будущее

Глухова Марина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;

Исламова Гузаль Илгизовна, ассистент

Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова

К 2007 году большинство стран Центральной и Восточной Европы завершают шоковую терапию, получают первые позитивные результаты масштабных экономических реформ и входят в семью Европейского сообщества. Поддержка Западной Европы укрепила фи-

Следуя за тенденциями рынка, новые подходы к оценке «жизнеспособности» компании могут способствовать не только ее выделению на фоне других, но и подталкивать на принятие кардинально новых решений.

Таким образом, систематизация и группировка результатов исследования существующих подходов российских организаций к оценке непрерывности деятельности позволяет определить следующие базовые контроли для достоверной и полной оценки непрерывности деятельности [8]:

- оценка применимости принципа непрерывности деятельности минимально раз в полгода и обязательно перед составлением отчетности;
- возможность здраво оценивать положение компании на рынке и последствия от действий конкурентов с помощью различных методик;
- профессиональное суждение по поводу отражения информации в отчетности согласно выраженному мнению о непрерывности деятельности со стороны главного бухгалтера отдела МСФО;
- документарное подтверждение со стороны руководства компании своей позиции по применимости принципа перед всеми пользователями финансовой отчетности;
- новые методики оценки привлекательности компании для потребителей.

нансовое и социальное положение восточно-европейских государств, с этого времени Европа преодолевает раскол, становится единой, завершает переход от административно-командной к рыночной системе хозяйствования [1].

В это же время становится очевидным, что в силу ряда объективных и субъективных причин Россия в ближайшее время не станет членом Европейского Союза, в то же время о построении социальной рыночной экономики нет и речи. На протяжении 90-х годов 20 века «магистральным» направлением построения рыночного хозяйства были приватизация и разгосударствление.

На начало 1998 г. общее число приватизированных предприятий составило 126,7 тыс., что составляло 59% от количества государственных предприятий, существовавших к началу приватизации в 1991 г.

Параллельно создавались новые частные предприятия, в результате общее число фирм возросло почти в 10 раз и составило 2,76 млн. В том числе по основным отраслям:

торговля и общественное питание — 868,3 тыс.

промышленность — 341,6 тыс.,

сельское хозяйство — 336,7 тыс.

Почти 50% от общего числа хозяйствующих субъектов создано отдельными гражданами; в торговле их доля — 81,7%, строительстве — 70,2%. Государственных предприятий насчитывалось не более 40 тысяч. На долю негосударственного сектора экономики приходилось около 70% валового национального продукта [2].

Хозяйственная практика России девяностых годов продемонстрировала, что для построения эффективной экономики был нужен не «уход» государства из хозяйственной жизни общества, а «смена поведения», нахождение новых форм функционирования государства как экономического агента. Такой новой экономической формой явилась государственная корпорация. Большинство из госкорпораций и появляется в 2007 году. Но уже к концу 2009 года на данную форму предпринимательства обрушивается масса критики, звучат обвинения в коррупции, неумении управлять коллективом, неэффективности функционирования, частой смене менеджмента. Появляются публикации, пытающиеся осмыслить «неуспешность» нового явления, делаются выводы о кризисе института госкорпораций. Попытки осмысления, безусловно, необходимы, главное, необходимо понимание, что никакого кризиса госкорпораций не существует. На сегодняшний день достаточно прибыльно и стабильно работают 7 госкорпораций: ВЭБ, Агентство по страхованию вкладов, Ростех, Росатом, Фонд содействия реформированию ЖКХ, Роснано, Олимпстрой. Особенно успешной признаётся работа Росатома. До конца 2015 года по его примеру планируется создание восьмой корпорации — Роскосмос, куда войдут все отраслевые научные институты и научные учреждения наземной инфраструктуры, все предприятия ракетно-космической отрасли. Корпорация получит право распоряжаться всеми бюджетными средствами, что оптимизирует финансовые потоки. Она будет активно сотрудничать с российским бизнесом, с этой точки зрения госкорпорацию можно рассматривать как одну из форм государственно-частного партнёрства. Одной из причин неразвитости института госкорпораций

является отсутствие длительного опыта сотрудничества, партнёрства государства и бизнеса. В Западной Европе опыт подобного сотрудничества имеет многовековую историю.

Оно начинается в конце XVI — начале XVII вв., когда производство для городского рынка постепенно заменяется национальной промышленностью. В это время городская ремесленная политика постепенно эволюционирует в государственную промышленную политику.

В средние века молодой город, покровительствуя собственным ремеслам, не допускал, или значительно ограничивал ввоз ремесленной продукции. Государство устанавливало высокие запретительные пошлины или же открыто запрещало импорт промышленных изделий, одновременно поощряя конкуренцию внутри страны.

Так, в Австрии, Пруссии, Баварии и других германских странах запрещение импорта товаров являлось повсеместным. Как только создавалось новое предприятие в стране, оно сразу же получало привилегии и поддержку от правительства, в том числе и запрещение ввоза продукции, подобной той, что производится на данном предприятии. Наряду с запрещением импорта широко применялось и запрещение экспорта сырья: железа, древесины, пеньки, в особенности шерсти. Сырье должно было идти на нужды различных отраслей собственной зарождающейся промышленности. Торговцы в первую очередь были обязаны снабжать шерстью местных суконщиков, которые также не имели права продавать шерсть в другие земли.

Во Франции запрет на вывоз собственной шерсти впервые появляется уже в XIII в., но активно распространяется с XVI столетия. В Англии импорт шерсти запрещался с XV в., а экспорт — с XVII в. И только, если в средневековом городе не имелось какого-либо собственного ремесла, приглашались иностранные работники. Зазывая иностранцев, все государства в этот период, стараются основать собственные производства, отсутствовавшие раньше.

Особенно важным являлось предоставление вновь образованным предприятиям монопольного права на производство и сбыт товаров в определенном районе. Всегда запрещалось переманивать работников предприятий, которым покровительствовало государство, при этом строго преследовались бежавшие рабочие.

Так, во Франции при Кольбере на поддержку только ковровой, шелковой и кружевной промышленности было истрачено огромное количество финансовых ресурсов: 5,5 млн. ливров и около 2 млн. — на суконные предприятия [3]. Таким образом, государство развивалось «рука об руку» с частной предприимчивостью, глубоко внутри и достаточно долго вызревали предпосылки государственного предпринимательства, государственно-частного партнёрства.

Россия же не имела опыта предпринимательства. В СССР государство было мощным субъектом, но предпринимательства, предпринимательской деятельности

как таковой не существовало, в силу того, что предпринимательство немислимо без риска. В России последних 25 лет государство не пыталось прибыльно хозяйствовать как равноправный экономический агент, рисковать, и лишь последние 5–7 лет госкорпорации пытаются сформировать эффективное прибыльное поведение.

Другой причиной неразвитости института госкорпораций является отсутствие научной теоретической основы, монографий, статей, обсуждений в прессе. Как бывает достаточно часто, практика оказывается впереди теории, думается осмысление государственного предпринимательства и процессов государственного и частного партнёрства еще ждёт своего часа. И в этой связи очень важным может стать исследование опыта, накопленного в странах, где государственное предпринимательство демонстрирует позитивные результаты. И здесь стоит внимательнее присмотреться к опыту Китая. В Китае 20% всей производимой продукции создаётся на государственных предприятиях (20 лет назад доля государства составляла 80%).

Многие государственные предприятия в Китае буквально демонстрируют чудеса успеха и предприимчивости. Скажем, зарплата 80% руководителей госпредприятий в провинции Гуандун (провинциального, а не центрального уровня администрирования) составит 50–100 тысяч долларов, то есть возрастет более, чем вдвое в сравнении с 2004 годом. Средняя зарплата рабочих госпредприятий центрального подчинения (таких всего осталось 178) в прошлом году составила около 300 долларов в месяц (можно умножить на 4, чтобы было сравнимо с США, так как в Китае все блага в среднем в 4 раза дешевле).

Один из положительных примеров — государственная коллективная корпорация «Хайер».

Сегодня «Хайер» — символ предпринимательского успеха, прибыльности и легенда восточного бизнеса. История фирмы такова. В 1985 г. Чжан Жуйминь был назначен директором захудалого обанкротившегося завода холодильников с оборотом всего 35 тысяч долларов в год. Работавшие на фирме 600 рабочих подолгу не получали зарплату.

Чжану пришлось сначала лично отучать рабочих испражняться на пол в заводских цехах и воровать дерево и рамы на дрова.

Затем он стал устанавливать стандарты качества: разбил кувалдой 76 из нескольких сотен бракованных холодильников. Через 15 лет корпорация «Хайер» стала одним из главных в мире производителей бытовой техники — кондиционеров, стиральных машин, микроволновых печей. Продажи составили более 5 миллиарда долларов на заводах, функционирующих на трех континентах. У лидеров отрасли — американской «Уёрпул» («Whirlpool») и шведской «Электролюкс» («Electrolux») — продажи под 10 миллиардов долларов.

Сегодня «Хайер» производит, помимо бытовой техники, еще и телевизоры, компьютеры, DVD-плееры, сотовые телефоны и массу других изделий — вплоть до сушилок целебных трав по южнокорейским заказам. У предприятия — 26 тысяч занятых, 22 филиала в Алжире, Индонезии, Италии, Иране, Малайзии, Мексике, США, на Филиппинах, дизайнерские и сервисные центры в Европе, США, Японии и Новой Зеландии.

В 1999 г. «Файнэншиал таймс» объявила Чжана одним из 26 наиболее уважаемых и влиятельных организаторов бизнеса в мире.

В Гарвардской школе бизнеса «Хайер» изучают как основу «кейс стади» — будущие акулы американского бизнеса разбираются, каким образом успех «Хайер», находящейся в собственности трудового коллектива и контролируемой городским правительством, может быть использован в хозяйственной практике запада [4].

Безусловно, у государственных корпораций в России имеется потенциал. Это связано, во-первых, с ментальностью. У нас традиционно сильна вера в государство. Эту веру укрепили МММ, Властелины, Хопры, разрушив преступными и безнравственными действиями кредит доверия частному бизнесу. Во-вторых, назрела острая необходимость в существовании эффективного государственного предпринимательства, следовательно, у государственных корпораций есть будущее.

Литература:

1. Л. Кук. Государство в социальной сфере: уходит или остается? Вопросы государственного и муниципального управления. 2014. № 2. <http://vgmu.hse.ru/data/2014/10/08/1100894504/Кук.pdf>
2. Данные приводятся на основе источников: Корняков В. Государственное корпоративное направление развитой экономики. // Экономист, 2000, № 5; Курс экономической теории. Под общей редакцией Чепурина М. Н. Киров, Изд. «АСА», 1995.
3. Лоскутов, В. И. Государственное предпринимательство как фактор эффективной рыночной экономики. // www.loskutov.org
4. Попов, В. В. Китае всё эффективно, даже государственные предприятия. // <http://pages.nes.ru/vpopov/documents/China-state%20enterprises.pdf>

Формирование инновационной социально-ориентированной модели развития туристской отрасли

Денгаев Ахмед Магомедович, ассистент
Дагестанский государственный технический университет (г. Махачкала)

Статья посвящена анализу основных направлений перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития туристской деятельности.

Ключевые слова: социально-ориентированная модель, туристская отрасль, социальная роль туризма.

Главная стратегическая цель социально-экономического развития страны — это формирование нового образа будущей России, как ведущей мировой державы XXI века. Достижение этой цели означает — передовые позиции в глобальной экономической конкуренции, комплексное обеспечение национальной безопасности, реализация конституционных прав граждан и усиление социальной роли в управлении и развитии экономики.

Формирование инновационной социально-ориентированной модели развития экономики требует решения следующих задач:

- повышение уровня доходов и качества жизни населения;
- социальное благополучие и согласие;
- экономика лидерства и инноваций;
- сбалансированное пространственное развитие;
- институты экономической свободы и справедливости;
- безопасность граждан и общества.

Комплексное решение указанных задач состоит в переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития, который позволит расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее сравнительных преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях. Именно эти достижения и должны стать катализатором преобразования устоявшейся системы социально-экономического развития страны. [3]

Первое направление перехода к инновационному социально — ориентированному типу экономического развития страны является развитие человеческого потенциала России. Для этого необходимо:

- создать благоприятные условия для развития способностей каждого человека;
- улучшить условия жизни российских граждан и качества социальной среды;
- усилить социальную роль туризма;
- повысить конкурентоспособность человеческого капитала и обеспечивающих его социальных секторов экономики, к которым можно отнести сферу туристских услуг.

Социальная роль туризма проявляется в его оздоровительной, просветительской, воспитательной функции.

Каждый регион должен уделить пристальное внимание задаче развития социального туризма.

Основные направления усиления социальной роли туризма:

- необходимо искать пути применения финансовых механизмов поощрения любой инициативы поддержки программ социального туризма со стороны бизнес-сообщества;
- добиться повышения доступности туристских услуг для наименее социально защищенных групп населения и учащихся;
- уделять особое внимание развитию лечебно-оздоровительного туризма;
- совершенствовать материально-техническую базу туристской инфраструктуры;
- внедрить программы активного продвижения лечебно-оздоровительного туризма на внутреннем рынке, в том числе путем организации сотрудничества (ознакомительных и обучающих мероприятий) с медицинскими работниками;
- внедрить практику активной маркетинговой деятельности;
- интеграция туристских программ в образовательную среду;
- обеспечить безопасность туристской деятельности.

Вопросы повышения безопасности туризма являются ключевыми на современном этапе государственной политики в области туризма, ориентированной на повышение качества жизни населения. Безопасность туриста напрямую зависит от политики государства, мер, принимаемых фирмами, турагентами и туроператорами, а также от действий самого туриста.

Второе направление перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития — это создание высококонкурентной институциональной среды в туризме, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в туристскую деятельность. Основные механизмы создания институциональной среды:

- создание и развитие конкурентных рынков, последовательная демонополизация экономики;
- поддержка образования новых туристских компаний и новых видов туристского бизнеса, основывающихся на инновациях, стимулирование развития малого бизнеса;
- снижение инвестиционных и предпринимательских рисков за счет защиты прав собственности и повышения предсказуемости туристской политики государства;

- повышение договороспособности туристских организаций и прозрачности ведения туристского бизнеса;
- обеспечение высокого качества государственного управления в сфере туризма.

На сегодняшний день отечественная политика, проводимая в области туризма, не соответствует стандартам мировой туристской индустрии.

Сложившаяся ситуация подчеркивает необходимость:

- разработки эффективной модели государственной политики в области туризма на основе стратегического планирования;
- совершенствования стратегий развития и управления сферой туризма;
- создания программ развития регионального туризма с учетом создания благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности;
- разработки эффективного институционального механизма управления туристской отраслью;
- выработки долгосрочной политики управления региональным туризмом.

На основе проведенного исследования можно построить эффективную модель формирования государственной политики развития туризма (см. рисунок 1). [1]

В представленной на рисунке 1 модели четко обозначены основные аспекты государственного регулирования туристского рынка.

Третье направление — это инвестиционно-технологическое развитие туристской деятельности. Туризм бази-

руется на целевом и рациональном использовании туристских ресурсов. Качественное использование ресурсного потенциала требует интенсивного технологического обновления, являющегося важнейшим условием успеха модернизации и фактором роста конкурентоспособности регионального туристского продукта. Развитие туристской отрасли выдвигает следующие основные задачи:

- научное исследование рекреационных ресурсов;
- разработка методики экономической оценки этих ресурсов;
- анализ количественных и качественных показателей этой оценки.

Решение этих задач требует от общества постоянного поиска эффективного экономического механизма для оценки насыщенности территории рекреационными ресурсами. Экономический эффект рекреационной деятельности проявляется, с одной стороны, в результативности функционирования учреждений туристского назначения, а с другой — в развитии народного хозяйства страны в целом.

Главным фактором повышения экономической эффективности развития туризма является привлечение инвестиций в туристский сектор. Инвестиции в туристском секторе направлены на обеспечение расширенного воспроизводства и производства новых услуг.

Необходимо понимать, что для внедрения инвестиций нужны активные, согласованные и управляемые действия всех заинтересованных лиц. Для этого необходимо разра-

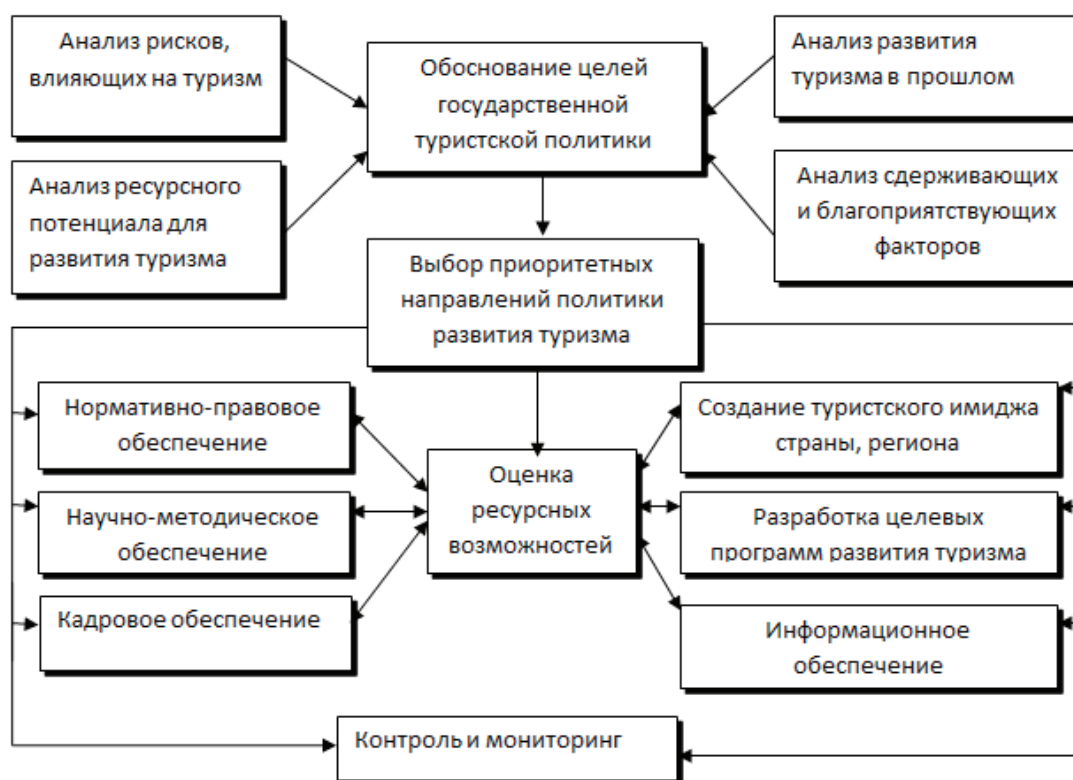


Рис. 1. Модель формирования государственной политики в области туризма

ботать общую технологию управления инвестиционным процессом в туристской деятельности.

Во многих странах в развитие туристской отрасли вкладывают огромные финансовые средства. Российская Федерация также включена в мировой процесс развития туризма и, несмотря на незначительные текущие финансовые показатели в туризме, имеет благоприятные прогностические тенденции для развития отрасли. На рисунке 2 представлена динамика оказания платных услуг размещения туристов в Российской Федерации за 2010–2013 гг.

Условиями создания эффективно функционирующей системы управления инвестиционными процессами туристской отрасли выступают: повышение научной обоснованности управленческих решений в области инвестирования, обеспечение взаимодействия таких основных элементов системы управления, как принципы, методы, функции управления, инструментарий, ориентирующие

реализацию инвестиционных проектов на достижение необходимых результатов и уровня эффективности. [2]

Эти обстоятельства предопределяют необходимость формирования такого механизма управления процессом инвестирования в туристский бизнес, который обеспечивал бы достижение поставленных целей инвестиционного проектирования, как в стратегическом плане, так и в ближайшем будущем. На рисунке 3 представлен механизм управления инвестиционным процессом в туризме. [1]

Как следует из рисунка 3, инвестиционная активность зависит от двух составляющих: инвестиционного климата и инвестиционного потенциала.

Четвертое направление — переход к новой модели пространственного развития российского туризма, в том числе:

– формирование новых туристских центров, опирающихся на развитие энергетической и транспортной инфраструктуры, и создание сети территориально-про-

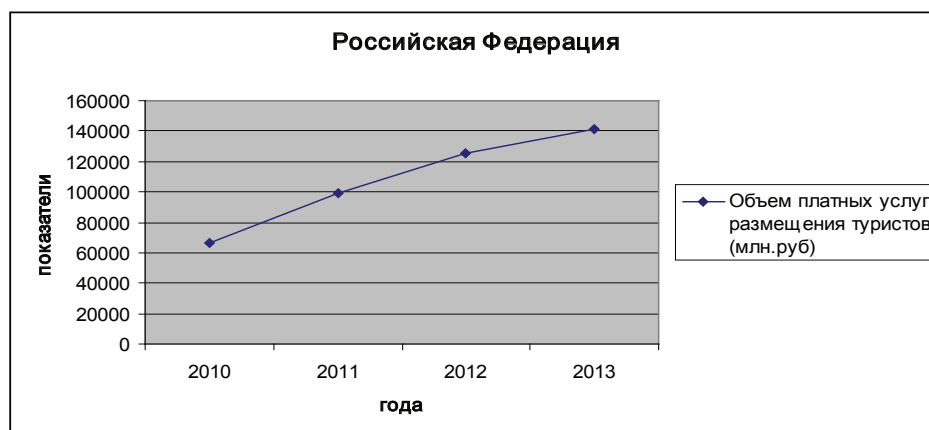


Рис. 2. Динамика оказания платных услуг размещения туристов в Российской Федерации за 2010–2013 гг.

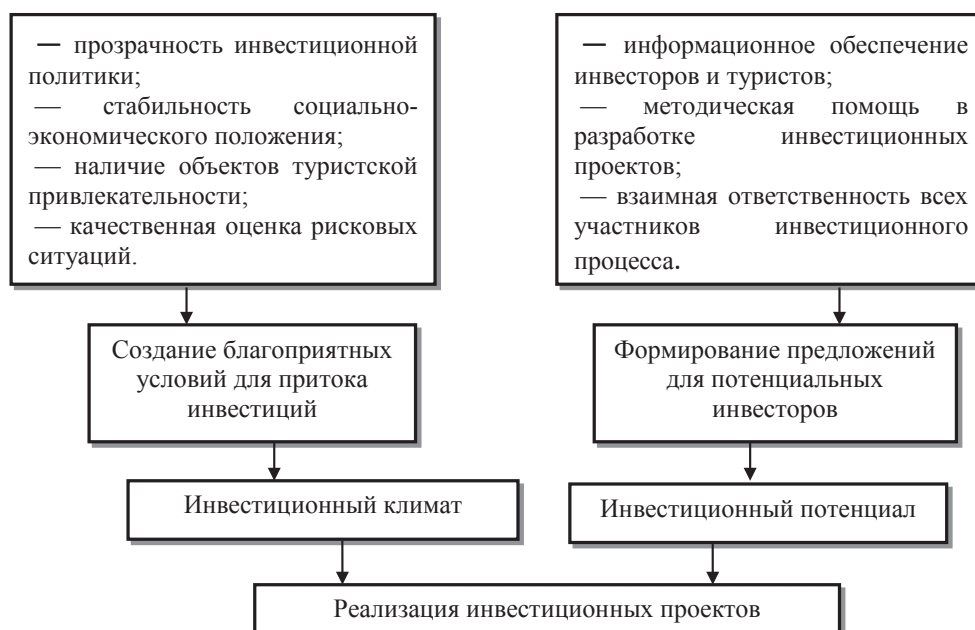


Рис. 3. Механизм управления инвестиционным процессом в туризме

изводственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий;

- сокращение дифференциации уровня и качества жизни на территории России с помощью мер социальной и региональной политики;
- укрепление системы стратегического управления региональным туризмом;
- повышение комплексности и сбалансированности развития регионов и размещения производительных сил;
- повышение сбалансированности обязательств региональных и муниципальных властей и их финансовых возможностей в реализации планов и программ развития туристской отрасли.

В регионах Российской Федерации предпринимаются меры по концентрации сил на развитие туризма. Однако методов воздействия региональных органов в данном направлении явно недостаточно. Необходимо проработать методические основы политики туристско-рекреационного комплекса, находить пути совершенствования стратегий формирования организационно-методологических

основ управления туристским рынком. Для этого целесообразно применить следующие методы:

- привлечение средств населения;
- политика по развитию рынка ценных бумаг;
- политика по развитию рынка страховых услуг;
- политика по развитию рынка лизинговой деятельности.

В целом переход на социально-ориентированную модель развития туризма должно обеспечить:

- значительный вклад в устойчивое развитие экономики региона путем увеличения налоговых платежей в местный бюджет;
- повышения качества жизни населения;
- обеспечения дополнительного финансирования программ по защите и восстановлению объектов культуры исторического наследия и природы;
- проведения экологических программ, сохранения и развития социально-культурной среды региона;
- устойчивое развитие внутреннего туристского рынка.

Литература:

1. Денгаев А. М. Анализ методологических основ управления региональным туризмом в условиях риска и неопределенности.
2. Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. Т. 20. с. 2561–2565.
3. Денгаев А. М. Мероприятия, направленные на совершенствование методологических основ повышения эффективности управления сферой туризма в регионах в условиях риска и неопределенности. Экономические исследования. 2014. с. 4.
4. Гуляев В. Г. Туризм: экономика и социальное развитие. — М.: Финансы и статистика, 2003.

Роль сельскохозяйственного развития в экономике Чеченской Республики

Джентамиров Магомед Хизраевич, студент;
 Научный руководитель: Абдулазизова Элиза Аптивевна, ассистент
 Чеченский государственный университет (г. Грозный)

The role of agricultural development in economy of Chechen Republic

Сельское хозяйство — отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием (пищей, едой) и получение сырья для ряда отраслей промышленности. Отрасль является одной из важнейших, представленной практически во всех странах. В мировом сельском хозяйстве занято около 1 млрд. экономически активного населения. От состояния отрасли зависит продовольственная безопасность государства. С проблемами сельского хозяйства прямо или косвенно связаны такие науки, как агрономия, животноводство, мелиорация, растениеводство, лесоводство и др.

Сельское хозяйство является неотъемлемой и важной отраслью всей экономики страны, а также главным источником продовольствия. Роль сельского хозяйства в эко-

номике региона показывает её структуру и уровень развития. В качестве показателей роли сельского хозяйства применяют долю занятых в сельском хозяйстве среди экономически активного населения, а также удельный вес сельского хозяйства в структуре валового внутреннего продукта. Сельское хозяйство Чеченской республики идёт интенсивно развивается, увеличение продукции достигается расширением посевных площадей, увеличением поголовья скота, увеличением числа занятых в сельском хозяйстве.

Главная его цель — удовлетворение потребностей населения в питании, а промышленности в сырье. Ещё древнегреческий учёный Ксенофонт говорил, что: «... сельское хозяйство является матерью и кормильцем всех других

ремёсел. Когда сельское хозяйство хорошо управляется, то и все другие ремёсла процветают, но когда на сельское хозяйство не обращают должного внимания, все другие ремёсла приходят в упадок». Сложно переоценить роль сельского хозяйства, оно обеспечивает людей продуктами питания, дефицит которых приводит к голоду. Проблемы в сфере сельского хозяйства приводят к социальной напряженности и нестабильности в обществе, поэтому его развитие контролируется во всех странах.

Развитие сельского хозяйства есть одно из самых важных условий развития любого региона. Обеспечение продовольствием, развитие социально-экономической системы, а также обеспечение населения трудовой деятельности — преимущества его. Министерством Сельского хозяйства активно работает над развитием всех его отраслей:

- осуществление мер по улучшению демографической ситуации в сельской местности;
- развитие социальной инфраструктуры и инженерного обустройства села;
- улучшение жилищных условий сельского населения, поддержка комплексной компактной застройки и благоустройство сельских поселений;
- повышение престижности сельскохозяйственного труда;
- развитие на селе местного самоуправления и институтов гражданского общества.

В целях повышения доступности финансовых ресурсов для аграриев Россельхозбанк снизил до минимально допустимого уровня ставки по кредитам на проведение сезонных полевых работ. С учетом принятого Правительством РФ решения по уточнению порядка субсидирования и оперативного доведения средств до сельхозтоваропроизводителей, конечная ставка для заемщиков останется на уровне, сопоставимом с прошлым годом.

Кредитование сезонных полевых работ является одним из приоритетов в деятельности Россельхозбанка. В настоящее время Банк полностью готов к удовлетворению всего объема спроса по данному направлению в 2015 году.

По информации за 2014 год крестьянские хозяйства используют более 62 тыс. га сельхозугодий и обрабатывают 59200 тыс. га пашни. В регионе насчитывается 3856 фермерских и других хозяйств малого предпринимательства. В истекшем году только на долю фермерских хозяйств приходится 14,4% КРС, 30% овец и коз, 34% посевов озимых и 31% посевов яровых культур. Хозяйства начали выращивать вместо суданской травы такие ценные культуры, как сахарная свекла, подсолнечник, рапс, кукуруза, овощи и другие высокодоходные культуры. По сравнению с прошлыми годами увеличилось поголовье скота, производство продукции животноводства.

Нужно работать в направлении повышения эффективности использования пашни, сельхозугодий за счет повышения урожайности на основе внедрения высокоурожайных сортов, научно обоснованных севооборотов, резкого роста уровня минерального и органического питания растений.

В Чеченской Республике под урожай озимых культур 2015 года вспахано 100 886 га земли, в том числе 59 376 га по МСХ. Засыпано 22 539 тонн семян озимых колосовых культур для посева, из которых озимой пшеницы — 20 583 тонны; озимого ячменя — 1 956 т. Данные приводит Министерство сельского хозяйства ЧР по результатам 11 месяцев 2014 года. Как и планировали, в 2014 году удалось обеспечить хозяйства семенами собственного производства. Было собрано 24 тысячи тонн семенного материала. Из них элитные семена составили 1613 тонн, засеянных на площади 7427 га. Это полностью обеспечило все хозяйства семенным материалом.

Общая уборочная площадь озимых и яровых колосовых культур в 2014 году по АПК ЧР составила 123 948 га. Из них на площади 88 274 га произведена уборка урожая. Его валовой сбор составил 166 291 т при урожайности 18,8 ц/га.

Весомую лепту в «продовольственную корзину» республики внесли садоводы республики. За отчетный период произведена закладка многолетних насаждений на площади 88,2 га. Произведена раскорчевка на площади 2 168 га. Развитие садоводства в республике, как считают в министерстве, будет способствовать обеспечению населения региона свежей, экологически чистой плодовой продукцией, развитию перерабатывающей промышленности и созданию дополнительных рабочих мест.

Также отметим, что в ЧР проводятся работы по рекультивации земель сельскохозяйственного назначения. Их общая площадь составляет 18 658,6 га. Из них за отчетный период по АПК ЧР разминировано земель сельскохозяйственного назначения на площади 2 602,4 га. Всего же за период с 2012 года по 01.12.2014 года разминировано 5 304 га земель сельхозназначения.

Кроме того, в прошлом году приобретена сельскохозяйственная техника для животноводческих комплексов в количестве 67 единиц. Данная техника распределена между сельхозтоваропроизводителями республики.

На поддержку крестьянско-фермерских хозяйств в текущем году выделено более 160 миллионов рублей. Отметим, что в ЧР зарегистрировано и работает 3641 крестьянское (фермерское) хозяйство, в том числе за третий квартал текущего года создано 644 КФХ. Фермерским хозяйствам также оказывается помощь в рамках господдержки. Министерство выделяет хозяйствам семенной материал, сельскохозяйственную технику, средства защиты растений, удобрения и гранты на развитие малых форм хозяйствования. В текущем году фермерским хозяйствам выделено семян яровых культур — 513,99 т, минеральных удобрений — 1 684,679 т, гербицидов для химпрополки — 142,25 кг, на несвязанную поддержку в отрасли растениеводства выделено 8,6 миллиона рублей.

Проведена работа по внесению изменений в государственную программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельского хозяйства, сырья и продовольствия в Чеченской Республике на 2014–20 годы», утвержденную постановлением Правительства Чечен-

ской Республики от 03.12.2013 г. № 312 (в редакции от 11.03.2014 г. № 20, от 07.10.2014 г. № 186).

Во исполнение поручения Главы Чеченской Республики Р. А. Кадырова от 26 августа 2014 года во всех муниципальных районах республики рабочими подгруппами проведена работа по финансовому оздоровлению государственных унитарных предприятий МСХ ЧР.

Руководством Чеченской Республики определены приоритетные направления развития агропромышленного комплекса республики на период до 2020 года, определены ежегодные темпы роста производства продукции, меры и параметры государственной поддержки АПК, решения социальных вопросов сельского населения региона. Несмотря на существенную поддержку со стороны руководства республики и Минсельхоза России, в агропромышленной отрасли имеются проблемные вопросы, связанные с недостаточным финансированием мероприя-

тий по восстановлению мелиоративной системы, заполнением мощностей восстановленных объектов, ограниченной доступностью кредитных средств и трудностями при продвижении инвестиционных проектов.

Реализация мероприятий Государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Чеченской Республике на 2014–2020 годы» позволит привлечь в агропромышленный комплекс Чеченской Республики значительные финансовые средства из всех источников финансирования и достичь высоких показателей за счет обеспечения сельхозтоваропроизводителей региона современными средствами производства, создания базы для развития растениеводства, семеноводства, животноводства, перерабатывающих отраслей и будет содействовать решению проблемы занятости и повышения уровня доходов населения республики.

Литература:

1. Абалкин, Л. И. Конечные народнохозяйственные результаты: сущность, показатели, пути повышения. — М.: Экономика, 2011
2. Глазунова, И. Ценовые аспекты государственного регулирования экономики АПК// АПК: экономика, управление. — 2014
3. Шутьков, А. А. Региональная аграрная политика: проблемы и пути совершенствования // АПК: экономика, управление. — 2012
4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.1998. № 34Н
5. Постановление Правительства Чеченской Республики от 03.12.2013 г. № 312 (в редакции от 11.03.2014 г. № 20, от 07.10.2014 г. № 186).
6. Постановление от 14 июля 2012 г. n 717 — Правительство РФ
7. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
8. <http://mcx-chr.ru/mainpage.php?page=1> — Министерство СХ ЧР

Перспективы развития банковских инвестиций в России

Дрёмова Елена Сергеевна, преподаватель

Российский государственный социальный университет, филиал в г. Павловский Посад (Московская область)

Участие банков в инвестиционной сфере необходимая составляющая успешного развития всей банковской инфраструктуры и в целом экономики страны. Стабильность экономического развития на макроуровне по большей части зависит от степени устойчивости и гибкости банковской системы, но и коммерческие банки на микроуровне, как самостоятельные институты нуждаются в константной экономической среде. Политика, направленная на получение дохода у каждого банка, прежде всего будет ориентирована на максимизацию прибыли при приемлемом уровне риска, а значит участие банков в инвестировании экономики осуществляется лишь при наличии благоприятных экономических условий. Инвестиционная политика коммерческих банков предполагает формирование системы целевых ориентиров инвестиционной деятельности, выбор наиболее

эффективных способов их достижения. В организационном аспекте она выступает как комплекс мероприятий по организации и управлению инвестиционной деятельностью.

Предпосылкой развития инвестиционной политики служит общая деловая политика формирования банка, основные цели которой являются приоритетными при разработке стратегических целей инвестиционной деятельности. Представляя собой важный составной элемент общей экономической политики, инвестиционная политика выступает фактором обеспечения эффективного развития банка.

Главная цель инвестиционной деятельности любого коммерческого банка может быть определена как увеличение дохода от инвестиционной деятельности при вероятном уровне риска инвестиционных вкладов.

Помимо общей цели, разработка инвестиционной политики в соответствии с избранной банком стратегией экономического развития предусматривает учет и характерных целей, которые могут быть определены следующими показателями:

- обеспечение сохранности банковских ресурсов;
- развитию ресурсной базы, в том числе и клиентской;
- уменьшением общих рисков банковской деятельности, что должно привести к росту финансовой устойчивости банка;
- обеспечение и поддержание ликвидности;
- сведение к минимуму активов, которые не приносят дохода (наличные деньги, средства на корреспондентских счетах в Центральном банке) за счет замещения их части краткосрочными вложениями;
- получение еще одного положительного результата при покупке акций финансовых институтов, открытии филиалов, дочерних финансовых институтов в результате увеличения капитала и активов.

Для грамотной реализации инвестиционной политики банков, которая могла бы быть рациональной в сложившейся непростой экономической ситуации в стране, необходимо четко определять те цели и задачи, что могут привести к наиболее эффективному результату. Реальные возможности развития инвестиционной деятельности коммерческих банков в текущем периоде по большей части зависят от реструктуризации всей банковской системы страны. Необходимо компетентное соотношение финансового и реального сектора экономики, а так же регуляция всего процесса инвестирования государством. Кардинальная модификация характера связи банков с производством является важнейшим условием не только оздоровления экономики, но и укрепления самого банковского сектора.

Банковская система России обязана уже решительно определиться с путями дальнейшего развития на фоне усиливающейся конкуренции со стороны иностранных банков и дестабилизации всей экономики в целом. И, если инвестиции будут в большей мере осуществляться в производство, государство станет поддерживать высокотехнологические мощности, реструктуризацию предприятий, которые смогли бы представить обоснованные планы своего стратегического развития, банки не без помощи со стороны государства смогут постараться значительно изменить ситуацию во взаимоотношениях банковского и реального сектора экономики. При этом банки с государственным участием, как и кредитные организации других форм собственности, обязаны действовать по рыночным принципам, оценивая риски своей деятельности и отвечая по своим обязательствам.

Еще одним важным путем развития банковских инвестиций может стать международное сотрудничество, не смотря на возрастающую конкуренцию. Это один из наиболее действенных путей привлечения значительных инвестиционных ресурсов в экономику российского государства. При этом международное сотрудничество может

закрыть ту нишу инвестиционного рынка, которая не привлекает национальные и региональные инвестиционные институты — ниша малых проектов.

Российские коммерческие банки могли бы выступать существенными инвесторами на рынке рублевых корпоративных облигаций, при этом их доля на этом сегменте снизилась бы в оптимистичном сценарии (при падении доходности корпоративных облигаций) и возросла в противном случае.

Но так или иначе не стоит не упомянуть о главных и глобальных трудностях, с которыми могут столкнуться и сталкиваются банки при разработке своей долгосрочной инвестиционной политики. Существует выделенный ряд причин, по которым с начала развития рыночных отношений и по сей день трудно вовлечь банковские инвестиции в реальный сектор экономики. Выделим наиболее проблемные:

- краткосрочный характер сложившейся ресурсной базы банков;
- высокий уровень риска вложений в реальный сектор экономики;
- незаконченность формирования рынка эффективных инвестиционных проектов.
- общее нестабильное состояние российской экономики, характерное финансовой неустойчивостью
- использование неденежных форм расчетов, бартера
- неквалифицированный, низко подготовленный уровень менеджмента
- несовершенство юридической защиты банков, как кредиторов.

Еще одной причиной можно выявить особый фактор риска — несоответствие краткосрочных пассивов в капитале российских банков потребностям в инвестировании. Из-за этого значительно возрастает угроза ликвидности банка.

Расчет соотношения привлеченных и размещенных банками средств свидетельствует о том, что наиболее уравновешенными с позиций ресурсной обеспеченности являются краткосрочные вложения. Говоря о разработке всей инвестиционной структуры банков, следует упомянуть, так называемый, «магический треугольник» инвестиционных качеств (Рис. 1).

Риск всех вложений во многом связан неразрывно с характером самого объекта инвестиций, законодательными и правовыми нормами, репутацией гаранта и эмитента. И так же при вложении средств в долевые участия, акции нельзя полностью исключать риск их потери в результате, например, банкротства предприятия. Границы степени ликвидности обозначены наличием постоянной возможности изъять средства, и все это связано с риском потерь неразрывно. И как раз таки выбор оптимальных форм инвестирования коммерческих банков с учетом различных факторов, воздействующих на инвестиционную деятельность, предполагает разработку и реализацию инвестиционной политики.

Характеристика инвестиционных качеств объектов банковского инвестирования

Объекты вложений •	Доходность	Ликвидность	Риск
Инвестиционные кредиты	+	-	+
Срочные депозиты	±	-	-
Акции	±	±	+
Паи, долевые участия	+	±	+
Ценные бумаги с фиксированной ставкой процента	+	±	±
Государственные ценные бумаги	+	+	-
Недвижимость	+	—	+
Драгоценные металлы и камни	-	+	-

Примечание. Значение: + — положительное, — отрицательное, ± — условно-положительное,

Рис. 1

Воссоздание и увеличение инвестиционных возможностей коммерческих банков в рамках комплекса мер по реструктуризации банковской системы России рассчитывает приумножение роли государства в выработывании долгосрочной ресурсной базы банковской системы, отвечающей запросам инвестирования реального сектора, восстановление доверия к банкам со стороны физических лиц, частных вкладчиков, клиентов, отечественных и иностранных кредиторов. В начало усиления государственной помощи реструктуризации банковской системы должен быть положен рациональный компромисс между обязательной необходимостью развития банковской сферы и потенциалом федерального бюджета. Самую главную потребность в усилении активности коммерческих банков

в инвестиционном процессе можно определить, как взаимосвязь эффективного развития банковской системы и экономике в целом.

Значительную роль в снабжении инвестиционного режима играют денежно — кредитные, налоговые, структурные и иные варианты стимулирования инвестиций.

Организационная инфраструктура инвестиций будет становиться все более интернациональной и интегрированной. Она не должна замыкаться на территории государства, или отдельной его части. Чем более разностороннее будет состав такой инфраструктуры, тем полнее она сможет реализовывать возможности государства, инвестиционных технологий и привлекать ресурсы на более удобных и выгодных условиях для развития экономики страны.

Литература:

1. Антикризисное управление предприятиями и банками: учеб. практ. пособие. М.: Дело, 2010. Бабанов В. В.
2. Инвестиционная деятельность: учебное пособие; Николаев М. А., 2014 г.
3. Управление рисками инвестирования для начинающих; Захаров И., 2013 г.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. М.: Юридическая литература, 2007.
5. Деньги и кредит, Рябина Л. Н., 2014.
6. www.bankir.ru

Целевые программы как эффективная форма государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства

Дуплинская Елена Борисовна, кандидат экономических наук, доцент;

Рязанов Илья Олегович, студент

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

В статье обоснована необходимость целевых программ как эффективных форм государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства, рассматриваются виды государственной фи-

нансовой поддержки оказываемой субъектам малого и среднего бизнеса на региональном уровне, а также анализируется структура источников финансирования программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2012–2016 годы».

Ключевые слова: целевые программы, малое и среднее предпринимательство, субсидии, финансирование.

Перед Российской Федерацией стоит задача повышения качества жизни населения, решение которой напрямую зависит от эффективности управления публичными финансами. Качество жизни населения характеризуется различными факторами, учитывающими уровень жизни в каждом конкретном публично–правовом образовании, и субъективными причинами, отражающими возможности отдельных граждан к повышению уровня качества своей жизни. [1].

Поддержка малого и среднего предпринимательства (МСП) является одним из важнейших направ-

лений антикризисного плана Правительства РФ. Серьезная работа по поддержке малого и среднего бизнеса определяется тем, что именно он является основой формирования среднего класса в России. Финансовая поддержка МСП в форме субсидирования, предоставления бюджетных инвестиций и государственных гарантий по обязательствам МСП на уровне регионов осуществляется в соответствии с федеральным и региональным законодательством. В Новосибирской области (НСО) сформировалась и функционирует инфраструктура поддержки МСП.

Таблица 1. Анализ исполнения областного бюджета НСО по расходам на малое и среднее предпринимательство за 2013 год, тыс. руб.

Наименование расходов	Утверждено	Кассовое исполнение	Изменение	Процент кассового исполнения
Субсидии на государственную поддержку МСП	421 150,60	334 352,70	-86 797,90	79,40
Целевая программа «Развитие субъектов МСП в Новосибирской области на 2012–2016 годы»	220 282,80	201 820,30	-18 462,50	91,60

Несмотря на низкий процент исполнения расходов областного бюджета по рассматриваемому направлению, необходимо отметить, что с 2007 года в НСО действует инновационный бизнес–инкубатор в наукограде Кольцово. Его цель — поддержка начинающих субъектов МСП, осуществляющих инновационную деятельность, посредством предоставления им в аренду площадей бизнес–инкубатора на льготных условиях и оказания ряда услуг, содействующих развитию предпринимательства. В бизнес–инкубаторе постоянно размещаются около 20 малых инновационных компаний.

Ключевой проблемой в привлечении средств на развитие МСП является не только стоимость кредитных ресурсов (процентная ставка), но и их доступность — большинство начинающих и быстрорастущих предприятий не обладает ликвидным залоговым обеспечением для привлечения банковских кредитов. В рамках решения данной проблемы в 2009 году был создан и успешно функционирует Фонд развития МСП НСО, основным видом деятельности которого является предоставление финансовых гарантий при кредитовании банковскими учреждениями МСП. В 2010 году в рамках содействия МСП в привлечении финансовых ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности также была создана неком-

мерческая организация «Новосибирский областной фонд микрофинансирования МСП», основной вид деятельности, которой — предоставление микро займов МСП области.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, Законом НСО от 15.12.2007 № 166–ОЗ «О прогнозировании, программах и планах социально–экономического развития Новосибирской области» и постановлением Правительства НСО от 26.09.2012 № 449–п «Об утверждении Порядка разработки, утверждения и реализации государственных программ НСО», в целях создания благоприятных условий для дальнейшего развития субъектов МСП на территории НСО, комплексного и системного решения проблем, сдерживающих развитие предпринимательства, Правительство НСО утвердило государственную программу НСО «Развитие МСП в Новосибирской области на 2012–2016 годы». [2].

В 2012 и 2013 годах фактически расходы на реализацию целевой программы не были профинансированы в полном объеме. В 2014 году все запланированные мероприятия были профинансированы в полном объеме, основной объем финансирования приходился на федеральный бюджет (66,28%), однако в 2015 году сказываются последствия экономического кризиса, в результате которого федеральное правительство сокращает свои расходы.

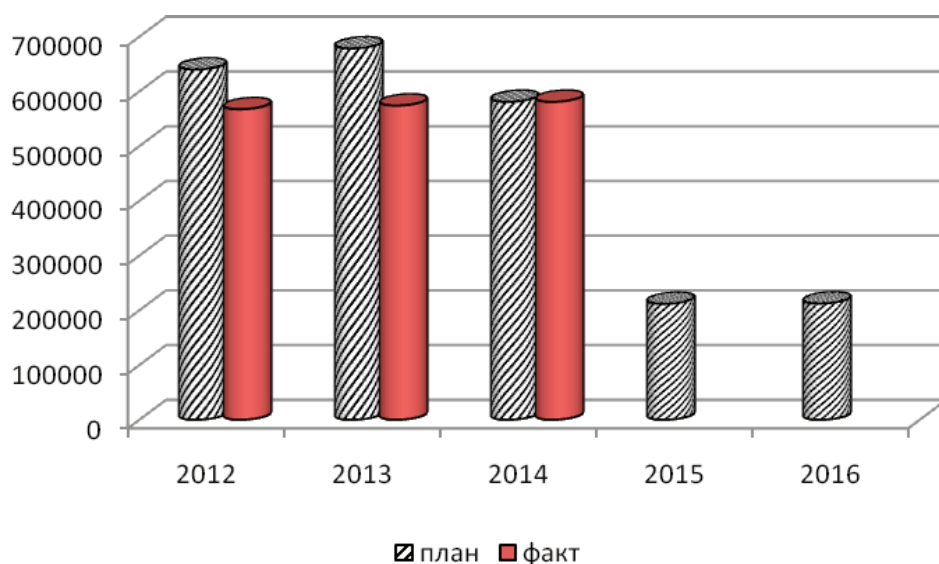


Рис. 1. Динамика финансирования целевой программы «Развитие субъектов МСП в Новосибирской области на 2012–2016 годы», тыс. руб.

Таблица 2. Структура источников финансирования программы «Развитие МСП в Новосибирской области на 2012–2016 годы»

Источники финансирования	2014 год		2015 год		2016 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Всего, в т.ч.	580812,208	100,0	211657,0	100,0	212267,0	100,0
–областной бюджет НСО	192420,0	33,13	204600,0	96,67	204600,0	96,39
— федеральный бюджет	384986,208	66,28	3600,0	1,70	3600,0	1,70
— Новосибирская городская торго- во-промышленная палата	1567,0	0,27	1567,0	0,74	1567,0	0,74
— Новосибирская торгово-промыш- ленная палата	1839,0	0,32	1890,0	0,89	2100,0	0,99

В последнее время *программно–целевой метод* все чаще стал применяться в качестве инструмента бюджетного планирования. Выбор этого метода обусловлен, прежде всего, его особенностями и преимуществами, позволяющими осуществлять полный цикл управленческого процесса — от постановки задач планирования до оценки результата и эффективности произведенных бюджетных расходов. Кроме того, программы содержат в себе механизм мониторинга, оценки, контроля и принятия решений. Преимущества программно–целевого метода определили его в качестве главного компонента модели бюджетирования, ориентированного на результат.

Преимущества программ как инструмента управления

Программа обеспечивает одновременное решение нескольких задач:

- планирование целей и желаемых результатов;
- расчет потребности ресурсов для каждого мероприятия в отдельности, для комплекса мероприятий по этапам реализации и в целом по программе на весь срок ее реализации;

– планирование деятельности исполнителей мероприятий в ключе программных задач и составление баланса ресурсов в системе стратегических целей;

– планирование ресурсов из различных источников в формате аналогичных программных целей.

Программа содержит механизм мониторинга на основе специально разработанной системы индикаторов оценки результативности и эффективности бюджетных расходов. Она дает возможность планировать государственный и муниципальный заказ, задания на среднесрочную и долгосрочную перспективу с детализацией в бюджетном периоде, а также является доступным и понятным информационным ресурсом, который позволяет оценить расходы бюджета в конкретных результатах, получаемых за счет этих затрат.

По существу программа — инструмент не только планирования, но и управления развитием, поскольку обеспечивает реализацию всех компонентов процесса управления: целеполагание; планирование деятельности и ресурсов; прогнозирование результатов; финансирование; мониторинг; учет и контроль; корректировку с учетом факторов влияния; нормативно–правовое и методическое обеспе-

чение; информационное сопровождение процесса управления, достигаемых результатов. [3].

В настоящее время в экономической литературе термин «эффективность» имеет несколько значений: результативность, степень достижения планируемого результата. Соответствие запланированных и полученных результатов определяет эффективность с точки зрения результативности, а выполнение плана, программы, проекта — как эффективность деятельности.

Необходимо отметить, что неоднозначность трактовки эффективности существует и в англоязычной литературе, где наряду с понятием effectiveness, обозначающим эффективность, часто используется понятие efficiency, переводимое как результативность, и productivity, обозначающее производительность. Кроме того, в последние годы широко используется понятие performance (переводимое

как степень эффективности функционирования), которое позволяет ввести в определение эффективности работы качественный аспект [4].

При постановке задач максимизации эффективности от реализации программ развития и поддержки МСП следует говорить о достижении:

1) максимального результата при заданном уровне бюджетных ресурсов;

2) минимального расхода бюджетных ресурсов при заданном уровне конечного результата.

Выполнение указанных требований является условием получения оптимальных показателей эффективности управления публичными финансами и реализации программ развития и поддержки МСП, т.к. они гарантируют максимальный результат при минимальных затратах с учетом ограничений по финансовым ресурсам.

Литература:

1. Дуплинская, Е. Б., Селиванов К. С. Программно-целевые инструменты финансирования физической культуры и спорта // Новый университет. 2014. № 7–8. с. 61–64.
2. Постановление от 19 августа 2011 года № 360–П «Об утверждении государственной программы Новосибирской области «Развитие субъектов МСП в Новосибирской области на 2012–2016 годы»
3. Дуплинская, Е. Б. Бюджетная система и бюджетный процесс / Дуплинская Е. Б. учебное пособие / НОУ ВПО Центросоюза РФ СибУПК. Новосибирск, 2014. 144 с.
4. Шлык, С. В. Совершенствование финансового контроля в условиях бюджетирования, ориентированного на результат // Учёт и контроль. № 3. 2007. с. 6
5. Реутова, И. М. Развитие предпринимательских отношений в коммерческих структурах // Вестник Омского университета. 2010, Выпуск 4. — с. 127–131.
6. Лысенко, А. О., Дуплинская Е. Б. Сфера экономической безопасности: идеология и практика отечественной реформации // Новый университет. 2014. № 2 (36). с. 74–77.

Логистика складирования фармацевтики

Дьяконова Валерия Борисовна, студент
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье изложена трудность складирования фармацевтики и требования к складам при хранении лекарственных препаратов.

Ключевые слова: логистика, складирование, фармацевтика, склад, штрихкодирование.

Почему вообще существует такой вопрос, как осуществление логистики складирования лекарственных препаратов? Ведь никто не думает, как происходит логистика складирования электроники или продуктов питания, хотя и там есть ряд сложностей. К примеру, есть бытовые холодильники для которых нужна необычная погрузо-разгрузочная техника для перемещения по складу или работа с продуктами питания, у которых существуют сроки годности и определенная температура хранения. А если речь идет о работе с фармацевтическим товаром, то клиент данного направления предъявляет все требования в совокупности. Это и строгие требования к холо-

довой цепи, например у инсулина, для которого допуски в колебании температур всего в 3–4 градуса. Это и ассортимент в 100000 наименований, например у линз, работа с которыми предполагает систему штрихкодирования. Поэтому, в настоящее время, это одни из наиболее сложных в обработке клиентов.

Работа с фармацевтическими клиентами это круглосуточное поддержание высокого уровня технического состояния склада и качества обслуживания товаров. В связи с этим возникает вопрос: какие же выдвигаются требования к складам и персоналу, занимающихся складированием фармацевтики?

В первую очередь рассмотрим требования к складским помещениям. В отличие от других товаров, фармацевтика хранится и обрабатывается только в складских помещениях, имеющих определенные сертификаты, такие как сертификат ТАРА и ISO 9001:2008 и так же наличие Санитарно-эпидемиологического заключения (СЭЗ) и лицензию, подтверждающую право на хранение. Вся документация утверждается согласно Министерству Здравоохранения. По правилам санитарно-эпидемиологической станции (СЭС) данный склад должен быть размещен в отдельном здании, который по возможности располагается на возвышенности и на проветриваемом участке земли. Доступ к складу должен быть оснащен определенными подъездными путями и погрузочно-разгрузочными площадками, которые обеспечивают безопасную и удобную разгрузку аптечной продукции.

Что касается площади склада, то она должна быть не менее 150 квадратных метров, в которых находится:

- Отдел приемки товара;
- Отдел основного хранения лекарственной продукции;
- Отдел для лекарственной продукции, с особыми условиями хранения;
- Отдел реализации и экспедиции;
- Отдел контроля;

Для фармацевтического склада лучше всего центральное водяное или панельное отопление. Запрещается для таких складов — паровое отопление (оно запрещено там, где хранят вещества, способные к взрыву при взаимодействии с водой). Поэтому такое отопление опасно на фармацевтических складах.

Для создания качественных условий хранения фармацевтики, складское помещение должно быть обеспечено следующими системами безопасности:

1. Система пожаробнаружения
2. Система пожаротушения
3. Система вентиляции
4. Система резервного питания
5. Программное обеспечение для сканирования товара

А так же оно должно быть обеспечено гигрометрами и термометрами для измерения температуры помещения.

Полы складов для хранения фармацевтики должны быть антипылевые, иметь бесшовную высокопрочную поверхность, легкую в уборке, например, релин или линолеум. Данный склад обязательно должен иметь раздельные поддоны и стеллажи для различных групп товаров и наименований товара. Категорически запрещено хранение фармацевтической продукции на полу. Доступ к стеллажам для проведения влажной уборки должен быть открытым. Склад, в котором хранится фармацев-

тика должен быть просторным и хорошо проветриваемым. Стены фармацевтического склада чаще всего покрывают масляными красками или плиткой светлых тонов в высоту не менее 1,8 метра. Данные стандарты нужны для более комфортной уборки помещения. Освещение должно быть комбинированное т.е. естественный и искусственный свет.

Так как температура хранения у лекарственных препаратов отличается друг от друга, то поддержание различных температурных режимов в разных частях склада производится по своему. Отделы хранения перевязочных материалов относят к неотапливаемым помещениям. Так же есть холодильные камеры для хранения сывороток, вакцин, антибиотиков, то есть всех термоллабильных медицинских препаратов.

Что касается оборудования фармацевтического склада, то оно может быть разным в зависимости от объемов работы склада и ассортимента продукции. Но, для нормальной работы склада, он нуждается в автопогрузчиках, подъемниках и т.д. для удобного перемещения коробок и контейнеров. Так же нужны определенные производственные помещения для хранения различных видов фармацевтической продукции (сухих и жидких медикаментов, антибиотиков, инъекций в ампулах, перевязочных материалов, оптики и т.д.). Большой ассортимент продукции нуждается в адресной системе хранения препаратов (размещение товаров на складе, когда каждому месту хранения присваивается индивидуальный номер или адрес) и штрихкодировании. Второе нужно для того, чтобы легко и без ошибок собрать необходимый заказ клиенту т.к. склад занимается не только хранением, но и может предоставлять дополнительные услуги для формирования клиентского заказа. Для такой системы нужно определенное программное обеспечение, в которое входит:

- КИС — корпоративная система маркировки;
- ERP — система управления ресурсами предприятия;
- WMS — система управления складом.

К сожалению, без этих программ система штрихкодирования вряд ли будет хорошо функционировать.

Если же затрагивать тему персонала фармацевтического склада, то наличие медицинских книжек у него обязательно. Так же должны проходить определенные тренинги и обучение. Вход в складское помещение разрешен только для уполномоченного персонала в специальной одежде и обуви.

Таким образом, из всех вышеперечисленных требований к складу, мы можем с точностью сказать, что организация логистических процессов для клиентов данного быстрорастущего рынка является одним из приоритетных и тяжелых направлений логистики складирования.

Литература:

1. Методические указания устройства, оборудования и эксплуатации аптечных учреждений, складов мелкооптовой торговли фармацевтической продукцией (МосМУ 2.1.3.005–01).

2. Стандарт Good Distribution Practice (GDP).
 3. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации (Минздравсоцразвития России) от 23 августа 2010 г. N 706н г. Москва.
 4. Логистика. Учебное пособие под редакцией Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. — 2008 г.
 5. Дыбская, В. В. — Логистика складирования для практиков. — М.: Альфа-Пресс, 2005 г.

Причины необходимости создания международных механизмов «зеленого» финансирования

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;
Бучельников Виктор Сергеевич, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Дано определение «зеленой» экономики. Приведены её отличительные черты и необходимые условия для перехода к ней. Рассмотрена современная ситуация, связанная с «озеленением» экономики в мире. Выявлены факторы, препятствующие «озеленению» мировой экономики. Для России с её экономикой, ориентированной на добычу сырья, термин «зеленая» экономика является нововведением. Приведены расчеты, выполненные несколькими организациями, связанные с переводом мировой экономики на «зеленые» рельсы.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, «коричневая» экономика, устойчивое развитие, инвестиции.

Reasons of need of creation of the international mechanisms of «green» financing

Egorova Maria Sergeyevna, assistant
Buchelnikov Victor Sergeyevich, student
National research Tomsk polytechnical university

The definition of green economy is given. The distinctive features and main conditions are given. The modern situation of «greening» economy is considered. Identified factors, preventing to «greening» of economy. Established, Russian economy, based on extraction of raw materials, the term «green economy» is innovation. The calculations performed by several organizations associated with the transition of «greening» the global economy are reviewed.

Key words: «green» economy, «brown» economy, sustainable development, investment.

В настоящее время экономический рост напрямую связан с увеличением объемов добычи природных ресурсов, что в свою очередь грозит климатическими изменениями, уменьшением запасов невозобновляемых ресурсов, ухудшением состояния окружающей среды, что в будущем может отразиться и на здоровье человека. Всё это существенно ограничивает возможности дальнейшего экономического развития [1].

В последние годы понятие «зеленой» экономики стало относиться не только самой экологической экономике, но и стало объектом серьезных политических обсуждений. Данное понятие напрямую связано с концепцией устойчивого развития человечества, подразумевающей удовлетворение потребностей нынешнего поколения с минимальным риском для окружающей среды, укреплением общественного и личного здоровья, а также с сохранением этой возможности для будущих поколений.

За последнее время человечество столкнулось с серией кризисов: климатическим, кризисом биоразноо-

бразия, топливным, продовольственным, водным кризисами, а в последнее время к ним добавился и кризис финансовой системы и всей мировой экономики в целом. Растущее количество вредных выбросов, поступающих в окружающую среду, способно привести к стремительным изменениям климата, которые могут привести к трагическим последствиям для всего человечества.

Значительному росту интереса к данной теме, способствуют растущее разочарование в современной экономической модели, основанной на потреблении исчерпаемого сырья, усталость общества, от многочисленных сбоев рыночного механизма, наиболее значительным из которых стал финансово-экономический кризис 2008 года. Эти и некоторые другие причины послужили толчком к формированию новой экономической модели, при которой человечеству не придется платить за производство материальных благ ростом рисков для окружающей среды, снижением запасов природных ресурсов, обострением социальных проблем.

Для обеспечения работы механизма «зеленой» экономики требуется совместное участие двух элементов — государства и частного сектора. Государству необходимо облегчить доступ «зеленой» продукции на рынок, реформировать политику, стимулировать переход на выпуск «зеленой» продукции, создать необходимую рыночную инфраструктуру, изменить поток государственных инвестиций и увеличить долю зеленых государственных закупок. Частному сектору необходимо использовать все открывающиеся перед ним возможности, появляющиеся при переходе к «зеленой» экономике, а также путем увеличения объемов финансирования и инвестирования реагировать ситуацию на рынке и на изменения цены. В «зеленой» экономике рост благосостояние и занятости населения связан с государственными и частными инвестициями, направленными на повышение эффективности использования энергии и ресурсов и производства.

Согласно программе Организации Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП) понятие «зеленая» экономика определяется как экономика, повышающая благосостояние людей и обеспечивающая социальную справедливость, сопровождающаяся существенным снижением рисков для окружающей среды. В самом простом понимании — это экономика с низкими выбросами углеродных соединений, с эффективным использованием ресурсов, с минимальным уроном окружающей среде, удовлетворяющая интересам всего общества.

Этот путь развития сохранит, увеличит, а, возможно, частично восстановит природный капитал как важнейший источник общественных благ.

Концепция «зеленой» экономики не заменяет концепцию устойчивого развития, однако сейчас признается то, что движение к устойчивости почти полностью зависит от создания правильной экономики. За время, когда новые богатства создавались с использованием сегодняшней модели экономики, общество не сумело решить такие проблемы, как социальное расслоение и истощение ресурсов. Устойчивость остается важнейшей долгосрочной целью, но для ее достижения мы должны сделать экономику «зеленой».

Переход к «зеленой» экономике требует выполнения ряда условий, к которым следует отнести: особую государственную политику в данной области, создание правовой базы, поддержка и стимулирование производителей к данному переходу.

Нынешние условия способствуют сохранению так называемой «коричневой» экономики, зависящей от энергии, извлекаемой из ископаемого топлива. В 2008 году объем затрат на приобретение ископаемого топлива составил 650 млрд. долларов США. Это говорит о том, что переход к повсеместному использованию возобновимых источников энергии по-прежнему затруднен. Условия, способствующие переходу к «зеленой» экономике, должны подготовить почву для успешного инвестирования в «озеленение» мировых экономик. На национальном уровне к таким условиям относят: кор-

ректирование фискальной политики, реформирование и сокращение предоставления субсидий, вредных для окружающей среды; использование новых рыночных инструментов; приток государственных инвестиций в ключевые «зеленые» сектора; переход к «зеленым» государственным закупкам; совершенствование экологических правил и положений, а также обеспечение их применения. На международном уровне необходимо реформирование рыночной инфраструктуры, внешнеторговых потоков и потоков финансовой помощи, а также развития международного сотрудничества. Что потребует определенных финансовых затрат.

Доклад ЮНЕП о «зеленой» экономике, названный «Навстречу «зеленой» экономике», призван развенчать ряд мифов по поводу огромных затрат на переход к «зеленой» мировой экономике; в нем приводятся рекомендации, какие реформы нужны для развития потенциала «зеленой» экономики в области производства и занятости [6].

Все чаще упоминаются т.н. «зеленые» инновации, под которыми подразумеваются новые технологии с минимальным воздействием на окружающую среду, к которым можно отнести альтернативную энергетику, развитие электротранспорта, разработку биотоплива и т.д. Согласно определению, «зеленой» экономики, данному ЮНЕП, для неё характерны следующие признаки:

- эффективное использование ресурсов;
- сохранение природного капитала;
- снижение общего уровня загрязнения;
- снижение углеродных выбросов;
- минимальный ущерб окружающей среде;
- рост занятости и благосостояния населения.

За последние 25 лет мировой ВВП вырос в четыре раза, что повысило уровень жизни сотен миллионов человек. Однако, этот рост во многом, был достигнут ценой глобального истощения природного капитала и деградации экосистем. В 2000-е годы в мире резко обострилась экологическая ситуация: растущий дефицит пресной воды и продовольствия, изменение климата, сокращение биоразнообразия и лесов, опустынивание и многие другие.

Для России само понятие «зеленая экономика» является новым, и крайне редко можно встретить, оно не используется в официальных документах. В то же время намеченные страной цели на ближайшие 10–20 лет во многом свидетельствуют о том, что их целью является переход к зеленой экономике. Это отражается в общей политике использования ресурсов и охраны окружающей среды на перспективу, имеющихся правовых и экономических инструментах [4,5].

Вероятно, главной задачей российской экономики на современном этапе можно назвать уход от сырьевой модели экономики. Эта же задача является центральной и в концепции зеленой экономики [2].

Реализация «зеленого» курса предполагает уменьшение объемов использования полезных ископаемых для производства электроэнергии за счет развития альтернативных источников энергии и внедрения энергосберега-

ющих технологий. Эти меры позволят снизить потребление энергии и затраты на её производство, а также уменьшить ее стоимость. По оценкам ЮНЕП всего 2% мирового ВВП, инвестированные в «озеленение» ключевых секторов экономики изменят характер мирового развития запустят механизмы снижения выбросов парниковых газов.

Идеи устойчивого развития получают все большее распространение. Более 10 лет работает Всемирный совет бизнеса по устойчивому развитию. Согласно его прогнозу, основанному на исследовании крупнейших мировых компаний, устойчивое развитие открывает для лидеров рынка на ближайшие десятилетия возможности, оценивающиеся в 6,2 трлн. долларов. Данная оценка в первую очередь относится к компаниям, ориентированным на достижение устойчивого развития

Различные организации пытаются рассчитать это объем средств. Существующие расчеты показывают суммы, необходимые только для снижения выбросов CO₂ в области энергетики, например, сценарий Blue Map МЭА сокращения к 2050 году выбросов CO₂ в два раза потребует вложений в размере 46 триллионов долларов США.

Этот объем вложений в среднем соответствуют сценариям, смоделированным для Доклада о «зеленой» экономике». Оценка, проведенная Группой по «зеленой» экономике Программы ООН по окружающей среде показывает, что начальный этап потребует инвестиций в размере от 1,05 трлн. до 2,59 трлн. долларов США в. В среднем эти дополнительные инвестиции и составляют те 2% мирового ВВП в год, необходимые в период с 2010 по 2050 гг. Минимальный размер ежегодных необходимых инвестиций в период до 2050 г. должен составить 1,3 трлн. долл. в год и эта цифра будет расти по мере роста мирового ВВП.

Международный валютный фонд (МВФ) также заявил о необходимости перехода к низкоуглеродной модели роста в период восстановления мировой экономики после глобального кризиса. Для содействия этому переходу разрабатываются предложения по формированию глобального «Зеленого фонда», обладающего значительными финансовыми ресурсами — до 100 миллиардов долларов в год на протяжении нескольких лет, необходимыми странам для решения проблем, связанных с изменением климата [3]

В заключительном документе Конференции ООН в Рио-де-Жанейро «Будущее, которое мы хотим» говорится о том, что при переходе к «зеленой» экономике каждая страна самостоятельно выбирает путь, по которому она будет двигаться в сторону устойчивого развития.

Согласно расчетам Всемирного экономического форума и организации Bloomberg New Energy Finance, объем инвестиции в «чистую» энергетику к 2020 году должен быть увеличен до 500 млрд. долл. США в год, чтобы ограничить глобальное потепление двумя градусами Цельсия. Расчеты HSBC показывают, что перевод энергетики на технологии с низкими выбросами углерода в период до 2020 гг. обойдется в 10 триллионов долл. В целом, в целом, эти суммы соответствуют примерным подсчетам.

Все вложения в этой области должны быть направлены в ряд отраслей на внедрение новых технологий и методов управления, создание и развитие «зеленой» инфраструктуры.

Хотя размер этих инвестиций являются весьма значительный, они существенно меньше мирового валового прироста основного капитала, составившего в 2009 году 22% мирового ВВП.

Сектор финансовых услуг и инвестиционный сектор, контролируемые триллионы долларов, вполне способны обеспечить основной объем финансирования перехода к «зеленой» экономике. Коммерческие и розничные банки больше ориентируются на разработку «зеленых» финансовых продуктов. Например, в сектор возобновляемой энергетики в период с 2007 г. по середину 2010 г. вложено больше 627 млрд. долл. США только частных инвестиций. Объем инвестиций в этот сектор вырос втрое — с 46 млрд. долл. США в 2004 году до 173 млрд. долл. в год в 2008 г. В то же время ключевую роль играет государственное финансирование для инициирования перехода экономики на «зеленые» рельсы. Государство должно стать инициатором масштабных пакетов мер финансового стимулирования.

Правительство КНР в период действия 12-го пятилетнего плана к 2023 г., намерено инвестировать 468 млрд. долл. США в «зеленые» секторы против 211 млрд. долл. США за предыдущие пять лет, сосредоточившись на переработке и повторном использовании отходов; чистых технологиях; возобновляемой энергетике. При таком уровне государственного финансирования индустрия защиты окружающей среды КНР будет стабильно расти в среднем на 15–20% в год, а ее объем выпуска достигнет в предстоящей пятилетке 743 млрд. долл. США против 166 млрд. долл. США в 2010 г.

В странах, чей объем государственного финансирования зависит от налоговых поступлений и способности государства привлечь заемные средства на рынках капитала ограничен, для «зеленых» инвестиций могут использоваться реформа предоставления субсидий и смена политики налогообложения. Например, субсидии в области энергетики, водоснабжения, рыболовства и сельского хозяйства снижающие цены и способствующие чрезмерному потреблению соответствующего природного капитала, ложатся тяжелым бременем на государственный бюджет. Отмена этих субсидий и введение налогов на использование энергии и природных ресурсов могут повысить эффективность при одновременном укреплении государственных финансов и высвобождении ресурсов для «зеленых» инвестиций. Экономия по приблизительным подсчетам составит. 1–2% мирового ВВП.

Сложно определить точную сумму, которую необходимо затратить для перевода н на перевод мировой экономики на «зеленые рельсы», можно лишь сказать, что она будет значительной. Для сохранения мирового природного капитала потребуются дополнительные механизмы финансирования.

Сегодня требуется создание масштабных международных механизмов «зеленого» финансирования. В декабре 2010 г. на Конференции по проблемам климата в Канкуне был достигнут прогресс в вопросе создания «Зеленого климатического фонда». Это важный шаг в построении механизма финансирования перехода к «зеленой» экономике. Согласно решениям конференции, необходимо выделение развитыми странами развивающимся странам до 100 млрд. долл. в год к 2020 на принятие мер в области климата. Эти ресурсы остро необходимы и должны стать ядром международного фонда по поддержке перехода к «зеленой» экономике в странах с низкими доходами. Однако страны должны начать вы-

полнять свои обещания и расходовать полученные средства по прямому назначению.

Сегодня всем становится ясно, что создание «зеленой» экономики стало необходимостью. Это требует значительных финансовых вложений со стороны всего мирового сообщества, но государственное внимание к данной проблеме и поддержка международных финансовых организаций способна обеспечить необходимый объем финансовых ресурсов для начала перевода мировой экономики на «зеленые» рельсы. Только это может приблизить человечество к устойчивому развитию. Сегодняшние возможности экономической системы позволяют сделать это.

Литература:

1. «Зеленая» экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития под ред. С. Н. Бобылев, В. М. Захаров // бюллетень Института устойчивого развития Общественной палаты РФ «На пути к устойчивому развитию России» № 60, 2012.
2. Сайт Президента РФ. Интервью немецкому журналу «Шпигель» [электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/news/5929>
3. IMF Proposes «Green Fund» for Climate Change Financing [электронный ресурс] URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2010/NEW013010A.htm>
4. Россия: Перспективы развития «зеленой экономики» [электронный ресурс] URL: <http://ru.exrus.eu/Rossiya-Perspektivy-razvitiya-zelenoy-ekonomiki-id53405a91ae20153629677ea0>
5. «Навстречу «зеленой» экономике. Пути к устойчивому развитию и искоренению бедности». //Обобщающий доклад для представителей властных структур, UNEP, 2011.

Приоритетные сектора экономики в контексте «устойчивого развития» на примере России

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;
Глушченко Яна Сергеевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Сделан вывод о том, что «Зеленая экономика» включила в себя экономические и философские направления, а также направления, которые связаны с решением проблем устойчивого развития и повышения благосостояния людей. Обозначены факторы, которые необходимо учитывать при переходе к «зеленой» экономике. Рассмотрены главные сектора, в которые необходимо вкладывать инвестиции на примере России.

Ключевые слова: модель «зеленая экономика», факторы, возобновляемые источники энергии, сельское хозяйство, энергосбережение, управление отходами, транспорт, управление водными ресурсами, энергоэффективность.

Priority sectors of economy in the context of «sustainable development» on the example of Russia

Egorova Maria Sergeyevna, assistant;
Glushchenko Yana Sergeyevna, student
National research Tomsk polytechnical university

The conclusion that «The green economy» included the economic and philosophical directions, and also the directions which are connected with the solution of problems of a sustainable development and increase of welfare of people

is drawn. Factors which need to be considered upon transition to «green» economy are designated. The main sectors in which it is necessary to put investments on the example of Russia are considered.

Keywords: «green economy» model, factors, renewables, agriculture, energy saving, waste management, transport, water resources management, energy efficiency.

В экономике существуют несколько моделей развития, которые являются толчком для повышения уровня жизни людей. Они имеют, как положительные, так и отрицательные стороны такие, как социальное неравенство, неравномерность экономического роста, нанесение экологического ущерба.

Над проблемой экологического характера задумываются многие международные сообщества уже на протяжении многих лет, о том, что нужно выйти на новый уровень экономического мышления, который будет учитывать как мнения людей, так и состояние всей планеты. Данную модель назвали «зеленой экономикой» [5].

Из определения ЮНЕП: «зеленая экономика — это та, результатом которой являются рост благосостояния населения и социальная справедливость, и которая в то же время значительно уменьшает экологические риски и дефицит природных ресурсов» [4].

«Зеленая экономика» включила в себя экономические и философские направления (теория международных отношений, экологическую экономику, антиглобализм, экономика окружающей среды, постмодернизм), а также направления, которые связаны с решением проблем устойчивого развития и повышения благосостояния людей.

Теория данного экономического направления основывается, главным образом, на трех аксиомах:

- невозможно постоянно увеличивать сферу влияния в условиях ограниченного пространства;
- все процессы, происходящие на Земле, взаимосвязаны между собой;
- невозможно претендовать на удовлетворение постоянно возникающих потребностей в условиях ограниченности ресурсов.

«Зеленые» экономисты, говоря о нынешней системе, выделяют несколько негативных сторон ее функционирования. Например, неравномерное распределение ресурсов, высокая бедность, нехватка пресной воды и продуктов питания, большая разница в уровнях жизни стран, которые уже развиты и которые еще развиваются, экологические проблемы и т.п.

Для перехода к «зеленой» экономике необходимо учитывать такие факторы, как:

- ценообразование, соответствующее особенностям устойчивого развития;
- реформирование системы налогообложения (уделяется особое внимание увеличению значимости налога на загрязнение, нежели на рабочую силу);
- политика государственных закупок, стимулирующая производство экологичной продукции;
- рост государственных вкладов для восстановления, сохранения и, увеличения объема природного капитала;

– целевая государственная поддержка исследований и разработок, направленная на создание экологически чистых технологий.

После Конференции ООН, прошедшей в Рио-де-Жанейро в 1992 году на тему окружающей среды, «Зеленая экономика» стала одним из главных принципов в области развития как понятие об «устойчивом развитии». После этого разговоры о проблемах на пути к переходу на «зеленую экономику» не умолкают. Так, спустя 20 лет на Конференции ООН, которая прошла в 2012 году в Бразилии, была поднята такая тема, как «зеленая экономика в контексте устойчивого развития и искоренение нищеты». Она была одной из главных. При обсуждении этой темы были выделены несколько главных секторов, в которые необходимо вкладывать инвестиции. Это такие сектора, как возобновляемые источники энергии, сельское хозяйство, энергосбережение, управление отходами, транспорт, управление водными ресурсами, энергоэффективность [4].

Итак, рассмотрим более подробно каждый из секторов на примере России:

1. Внедрение возобновляемых источников энергии

Большое значение имеет вопрос о сохранении полезных ископаемых. Если говорить о РФ, то ее воспринимают как страну с богатыми природными ресурсами. Одними из крупнейших энергетических ресурсов считают нефть и газ, но они также как и многие другие ресурсы исчерпываются, а это означает, что необходимо разведывать новые источники для жизни.

2. Энергоэффективность.

Из-за того, что большая часть городского жилого фонда была возведена в постсоветское время, многие жилые комплексы имеют не очень эффективные теплоизоляционные конструкции и системы теплоснабжения, а это в свою очередь приводит к тепловым потерям. Для борьбы с этим существуют энергосервисные компании, которые осуществляют ряд мероприятий, призванных устранять неполадки работ приборов теплоснабжения.

3. Органическое земледелие в сельском хозяйстве

Прежде всего, этот сектор подразумевает отказ от синтетических продуктов удобрения, кормовых добавок, но использование органических удобрений для повышения урожайности. Такой подход позволит обеспечить продовольствием население, при этом сохраняя природные ресурсы.

4. Совершенствование системы управления отходами

Особо актуален вопрос об управлении отходами. Повсеместно встречаешь грязные улицы, мусор и свалки, а также отсутствие контроля над происходящим. Поэтому было предложено использование отходов как вторичного

продукта производственного цикла. Такими, например, стали технологии комплексной переработки твердых материалов, а также получение альтернативного топлива.

5. Совершенствование системы управления водными ресурсами

Самым главным природным ресурсом для возможности существования человечества и целостности экосистемы считается вода. Поэтому необходимо разрешение проблемы рационального использования водных ресурсов.

6. Развитие «чистого» транспорта

Большое количество транспорта в мире используют за основу топлива бензин или дизель. Такой вид топлива способствует увеличению выбросов парниковых газов, оказывающих негативное влияние на озоновый слой.

7. Сохранение и эффективное управление экосистемами

Все действия направлены на сохранение уникального природного богатства нашей страны.

Также эта тема поднимается и на других конференциях и форумах. Например, в 2011 году на конференции «Окружающая среда для Европы» поднимали проблему экономического равновесия и внедрения «зеленой экономики». В итоге, была сделана отчетность о «Возможности и пути стимулирования «зеленой» экономики в странах Восточного партнерства» при финансовой поддержке Европейской комиссии [6].

В 2009 году Канадская провинция Онтарио выпустила программу, предназначенную для стимулирования производителей экологически чистой возобновляемой энергии. Данная программа получила название «Программа Онтарио».

Еще существует проект GreenEvo, осуществляемый министерством охраны окружающей среды Польши, отбирает и продвигает эффективные инновационные технологии в сфере «зеленой экономики», разработанные в этой стране.

Россия понимает, что нуждается в переходе к «зеленой экономике». Из доклада Общественной палаты РФ «О развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2010. Цели развития тысячелетия в России: взгляды в будущее» становится ясно, что внедрение и увеличение значения экологии в экономике становится главной целью. В скором времени ключевыми словами для передовых экономических систем во всем мире станут «зеленая», а также «низкоуглеродная» экономика. Их главными преимуществами будут высокая энергоэффективность и минимальное влияние на климат [1].

В 2010 году в РФ был написан проект экологической программы, рассчитанный до 2030 года с различными инновациями, которые послужили стимулом для Госсовета по экологии. Он декларировал «приоритетность для общества жизнеобеспечивающих функций биосферы по отношению к прямому использованию ее ресурсов», а также что главная цель — это «обеспечение «зеленого» роста экономики» [3].

Итак, чтобы развитие было устойчиво необходимо взаимодействие экономического, экологического и социального компонентов. С помощью «зеленой экономики» становится возможным достичь согласования между этими составляющими, которые подходят для государств всей планеты, то есть как для развитых, так и для развивающихся и для стран с переходным типом экономики [2].

Литература:

1. Егорова, М. С., Глик П. А. Государственная политика в области становления «зеленой экономики» в России // Наукоедение. — 2014. — № 3 (22) (Электронный журнал) URL: <http://naukovedenie.ru/index.php?р=issue-3-14> (дата обращения: 10.04.2015).
2. Егорова, М. С., Экономические механизмы и условия перехода к зеленой экономике // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 6 (часть 6) (Электронный журнал) URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=-show_article&article_id=10003594 (дата обращения: 1.04.2015).
3. Игнатъева, А. А. «Зеленая» экономика: вектор устойчивого развития или политический компромисс? // Россия в окружающем мире: 2011. Устойчивое развитие: экология, политика, экономика: аналитический ежегодник / Отв. ред. Н. Н. Марфенин; под общей редакцией Н. Н. Марфенина, С. А. Степанова. — М.: Изд-во МНЭПУ, 2011
4. НП «ЮНЕПКОМ» Российский национальный комитет содействия Программе ООН по окружающей среде [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unepcom.ru>. (дата обращения: 07.04.2015)
5. Родина, Е. М., Абрамова А. Б. Особенности экономико-экологического развития с использованием принципов «Зеленой экономики» // Актуальные вопросы современной экономической науки: Сборник докладов VIII Международной научной конференции (Липецк, 25 февраля 2012 г.). / Отв. редактор А. В. Горбенко. — Липецк: Издательский центр «Гравис» 2012. — 261 с.
6. Global Trends of «Green» Economy Development as a Factor for Improvement of Economical and Social Prosperity [Electronic resource] / M. S. Egorova, M. V. Pluzhnik, P. Glik // Procedia — Social and Behavioral Sciences. — 2015. — Vol. 166: Proceedings of The International Conference on Research Paradigms Transformation in Social Sciences 2014 (RPTSS-2014), 16–18 October 2014, Tomsk, Russia. — [P. 194–198]

Проблемы управления человеческими ресурсами

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;
Сальтевская Елизавета Евгеньевна, студент;
Монахова Екатерина Алексеевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Рассмотрены виды управления человеческими ресурсами. Дано определение трудовому потенциалу организации. Представлены задачи, которые необходимо решить компании для осуществления подбора рабочего персонала. Рассмотрены модели управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, трудовой потенциал, организация, модель управления.

Problems of management of human resources

Egorova Maria Sergeevna, assistant
Saltevskaia Elizabeth Evgenyevna, student
Monakhova Ekaterina Alekseevna, student
National research Tomsk polytechnical university

Types of management of human resources are considered. Definition is given to the labor capacity of the organization. Tasks which it is necessary to solve the companies for implementation of selection of the working personnel are presented. Models of management of human resources are considered.

Keywords: human resources, labor potential, organization, model of management.

Человек — это личность. В действительности он входит в состав огромного количества социальных институтов, один из них — трудовой коллектив. Развитие человеческого потенциала в современном предприятии является основой внутрифирменного управления людьми, и находит свое отражение в социальной и кадровой политике. Люди в первую очередь трудовая мораль, сочетание знаний, умений и навыков, образец высокой квалификации и стремления к достижению поставленных целей. Человек — это без сомнения один из самых ценных активов организации.

Существует два вида управления человеческими ресурсами: стратегическое и оперативное. То есть налаживание необходимой человеческой производительности, которая максимально полно соответствует претензиям, которые предъявляются к качеству работы на отдельно взятом рабочем месте, к формированию должных условий социального, экономического и производственного плана, при которых становится возможным максимальное использование рабочей силы.

В процессе использования рабочей силы происходит последующее развитие способностей человека. Руководство, набирающее персонал создает трудовой потенциал предприятия, определенную структуру коллектива.

Каждый сотрудник обладает потенциалом и стремлением реализовать собственные возможности, интересы и нужды. С течением времени трудовой потенциал сотрудника и организации меняется. Этому способствует использование нанотехнологий, усовершенствованной техники, сокращение рабочих мест, повышение уровня условий труда и многие другие факторы.

Трудовой потенциал организации — комплекс условий, который обеспечивает воплощение в жизнь трудового потенциала трудящегося, и состоит из кадровых, профессиональных, квалификационных и организационных компонентов.

Кадровая составляющая заключается в квалификационном и образовательном потенциале работников. Прогрессирование и улучшение данной составляющей протекает под воздействием повышения уровня рабочей силы в образовательном, профессиональном, культурном и техническом плане.

Профессиональное звено трудового потенциала работников складывается из изменений в характере труда, его содержании под воздействием НТП, способствующего образованию новых и исчезновению устаревших профессий. Данная составляющая представляет собой систему определенных требований к коллективу организации.

Квалификационную составляющую можно определить как качественные изменения в трудовом потенциале, отражающиеся в большинстве своем изменения непосредственно в личности работника и в повышении его квалификации.

Организационная часть состоит из эффективного использования трудового потенциала каждого сотрудника и всего коллектива в целом.

Основным путем организации человеческих ресурсов в организации считается отбор кадров. Его можно считать главной функцией управления, поскольку не иначе как работники являются гарантом эффективного использования ресурсов, которые находятся в распоряжении компании.

От степени эффективности работы по отбору персонала зависит очень многое, например то, насколько качественными будут человеческие ресурсы и какой именно вклад они сделают, чтобы достигнуть целей организации, а также качественность выпускаемой продукции и предлагаемых услуг.

Для осуществления подбора рабочего персонала, компании предстоит решить несколько задач. Таких, как:

- определение надобности в персонале, учитывая главенствующие цели предприятия;
- получение точной информации о предъявлении требований к работнику вакантной должностью;
- четко определить квалификационные требования, для надлежащего осуществления рабочей деятельности;
- выявление требуемых личностных и деловых качеств, которые необходимы для продуктивного выполнения требуемой работы, рассматриваемые как критерии при оценке потенциальных работников;
- обеспечение оптимальными условиями при адаптации работников, только заступивших на пост в коллективе предприятия;
- поиска способов привлечения необходимых и сокращения излишних работников, с целью избежать значительных социальных затрат.

Анализируя различные стороны деятельности компании в плане формирования требуемого трудового потенциала, мы приходим к выводу, что необходимо целенаправленно управлять человеческими ресурсами.

Отправной точкой можно считать процесс осуществления компанией обоснованной кадровой политики, разработку и реализацию целевой программы, бюджета и плана предприятия, увязывающие желаемый результат и конкретного исполнителя и выделяемые на это средства.

То, каким способом происходит процесс управления человеческими ресурсами на уровне предприятия, определяет их стратегическую и логически последовательную политику по управлению самым важным активом предприятия — людьми, коллективно и индивидуально достигающих стратегические и текущие задачи организации.

Современная система по управлению человеческими ресурсами содержит как кадровую, так и социальную составляющие. В частности это является доказательством того, что сотрудники должны вносить индивидуальный вклад в успех предприятия, однако и предприятие, несомненно, должно создать подходящие условия работникам.

Таким образом, мы говорим о том, что для достижения развития сотрудников и установления равновесия между экономическим и социальным развитием коллектива необходимо создать устойчивую систему воспроизводства человеческих ресурсов.

На современном этапе развития мировой управленческой политики применяются персонал — технологии, созданные с целью реализации трудового потенциала для получения экономической выгоды и удовлетворения потребностей сотрудников.

В целом существуют три модели управления персоналом — современные технократические, и экономические. Однако на сегодняшний день исследователи и специалисты развитых стран особое внимание уделяют ниже представленным моделям управления:

- по целям;
- посредством мотивации;
- рамочное управление;
- на основе делегирования;
- предпринимательское управление.

Мотивационная модель управления исходит из исследования человеческих потребностей, личных целей, интросресов, настроений сотрудников, а так же из возможности слияния производственных целей работников с мотивацией и целями предприятия.

При этой модели кадровая политика направлена на обогащение человеческих ресурсов, упрочнение морально-психологических отношений, и на выполнение социальных программ.

Рамочное управление обеспечивает условия для процветания инициативности, самостоятельности сотрудников и их ответственности, повышает степень коммуникации и организованности в предприятии, благоприятствует повышению уровня сатисфакции трудом и повышает уровень развития корпоративного стиля руководства.

Процесс управления, основанный на делегировании, считается самым абсолютным способом управления человеческими ресурсами. В рамках этой системы сотрудникам предлагается право на самостоятельное принятие решений и их осуществления.

Основой для предпринимательского управления служит идея интерпартнерства, которая получила свое название от слияния двух слов «антрепренерство» — предпринимательство и «интре» — внутренний. Тезис заключается в пособничестве развитию предпринимательской активности в рамках предприятия.

В современной научной среде происходят непрерывные процессы изменения, обновления, поиска и совершенствования новых идей в сфере управления человеческими ресурсами. Тип бизнеса, организационная среда и стратегия его ведения оказывают непосредственное влияние на выбор определенной модели управления. Даже если какая-то модель успешно функционирует на одном предприятии, никто не может дать гарантии, что она окажется столь же эффективной и в другом предприятии.

В заключение хочется сказать, что на сегодняшний день нет универсальной программы управления человеческими ресурсами. Каждый год появляются все новые и новые схемы ими. Каждая управленческая политика направлена на формирование определенных методов управления человеческими ресурсами и воплощение кадровой и социальной программы предприятия.

Ведущую роль в политике предприятия, отдают контролю за выполнением социальных обязательств перед

своими сотрудниками и отношению к ним. Эти аспекты находят свое отражение в таких принципах как условия труда, уважение, результативность и равенство.

Не стоит забывать о том, что у предприятия всегда имеются обязательства перед коллективом работников. В этом случае кадровая политика используется при про-

фессиональном обучении, продвижении по службе и найме, а социальной политике предприятия следует разрабатываться по целому ряду направлений: развитию работников, трудовой занятости, вовлеченности и участия в делах организации, новых технологий, политика охраны труда и безопасности, мотивации персонала.

Литература:

1. Кузнецов, С. А. Анализ уровня заработной платы — важнейшего стимулирующего фактора инновационной деятельности // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. — 2011. — № 4 — с. 13–18.
2. Экономика труда: учебник / И. М. Алиев [и др.]. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 393 с.
3. Энциклопедия экономиста // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru> (дата обращения 29.03.2015).

References:

1. S. A. Kusnecov The analysis of level of a salary — the major stimulating factor of innovative activity // Modern economy: problems, tendencies, prospects. — 2011. — No. 4 — page 13–18.
2. Work economy: textbook / I. M. Aliyev [etc.]. — Rostov N / D: Phoenix, 2009. — 393 pages.
3. Encyclopedia of the economist // [Electronic resource]. URL: <http://www.grandars.ru> (date of the address 29.03.2015).

«Зеленая» экономика — решение проблем современной экономики России

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Цубрович Яков Алексеевич, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Представлено понятие «зеленая» экономика. Описаны основные аксиомы теории «зеленой экономики». Рассмотрены вопросы и проблемы, характерные для современного этапа развития общества. Предложены пути преодоления проблем в фокусе развивающихся направлений «зеленой» экономики.

Ключевые слова: «зеленая» экономика; демографическая обреченность; коммунальный и жилищно-строительный кризисы; продовольственная небезопасность и необеспеченность, энергетическая «небезопасность».

«Green» economy — the solution of problems of modern economy of Russia

Egorova Maria Sergeevna, assistant

Tsubrovich Yakov Alekseevich, student

National research Tomsk polytechnical university

The concept «Green» economy is presented. The main axioms of the theory of «green economy» are described. Questions and problems, characteristic for the present stage of development of society are considered. Ways of overcoming of problems in focus of the developing directions of «green» economy are offered.

Keywords: «green» economy; demographic hopelessness; municipal and building crises; food insecurity and neediness, power «insecurity».

«Зеленая» экономика — это часть экономической науки, образованная около двух десятилетий назад, в которой принято считать экономику как зависимый компонент природной среды, являясь её частью и существующей в её пределах.

«Зеленая» экономика включает в себя различное множество идей других направлений, как и в экономической науке, так и в философии, включая феминистскую экономику, постмодернизм, ресурсо — ориентированную экономику, экологическую экономику, экономику

окружающей среды, теорию международных отношений и другие.

Всю обширную теорию зеленой экономики можно описать в трех аксиомах:

- невозможно бесконечно расширять сферу влияния в ограниченном пространстве;
- невозможно требовать удовлетворения бесконечно растущих потребностей в условиях ограниченности ресурсов;
- всё на поверхности Земли является взаимосвязанным.

Зеленые экономисты выражают свою критику на неоклассическую школу за то, что социальные и природные факторы в её рамках рассматриваются в качестве экстерналий, они считаются фиксированными и не анализируются в динамике.

Сторонники направления экономики предлагают установить налог в размере 1% от всех международных сделок, данный сбор денег называется налогом Тобина. Все собранные средства взятые налогом Тобина будут направлены в бедные страны с целью замедления усиливающейся дифференциации между развитыми и не развитыми странами. Так же ими предлагается использовать такую категорию как Natural capital (природный капитал) заменяя категорию «природные ресурсы», которая явно свидетельствует о пассивности природы в экономике.

Итак, такое направление как зеленая экономика пытается донести до человечества, что человека и природу необходимо рассматривать как пару неразрывных, взаимозависимых, а так же взаимосвязанных понятий. Человек не существует сам по себе, он лишь часть, ограниченный элемент природы. Отсюда следует вывод, о неизбежности озеленения экономики. Это новый и современный этап развития общества. Теоретически обосновать данное положение можно опираясь на следующие проблемы современной экономики России, которые в силах решить зеленая экономика: демографическая обреченность, коммунальный и жилищно-строительный кризисы, продовольственная небезопасность и необеспеченность, энергетическая «небезопасность», уход от технологической зависимости, потребность в «зеленых» финансовых и инвестиционных решениях, неразвитость систем самоуправления, проблема здоровья нации, старение нации, духовный кризис [2].

После рассмотрения каждого вопроса, детального изучения корня проблем, можно искать выходы, из сложившейся ситуации опережая на концепцию зеленой экономики [3, с. 15].

1. Демографическая обреченность

На сегодняшний день становится ясно, что урбанизация приводит к низкой рождаемости населения. Современный город — это «настоящие каменные джунгли». Плотность населения, застройка, проживание рядом с производствами — всё это выбивает людей из природных биоценозов, что естественно крайне отрицательно сказывается на природном росте населения. Причиной этого

сниженный иммунитет у современного общества подкреплено выхлопными газами заводов и машин, низким качеством продуктов питания, грязная вода и воздух, шумы и вибрации, прибавив к этому ещё и человеческий фактор, такой как преступность, пьянство, катастрофы и аварии. С одной стороны наблюдается дефицит трудовых ресурсов на Дальнем Востоке и в Сибири, а с другой стороны — переизбыток человеческих ресурсов, но недостаток квалифицированной рабочей силы в Европейской части нашей страны. Существует проблема затрудненной мобильности рабочей силы и отсутствия нормальной социальной инфраструктуры для создания условий для данной мобильности. Инфраструктура и архитектура большинства городов исторически сложилась неправильно, ведь она не является подходящей для человека среде обитания. Новая же стратегия по внедрению демографической политики должна учитывать интересы самого человека, сосредоточена на его потребностях, на его качестве и образе жизни. «Зеленные» экономисты предлагают менять курс развития общества с урбанизации на дезурбанизацию. Дезурбанизация — это направление, не имеющее альтернатив развития градостроения по всему миру, безальтернативный метод решения проблем в области демографии. Ведь опыт наших предков показывает нам, что семья будет развиваться нормально в усадьбе или доме, который находится возле водоема, озера, в лесу, главное присутствие природной защищенности от множества социальных катаклизмов. Это лучшее место для воспитания детей. Следующее поколение уже будет более здорово и иметь духовное развитие, именно с этим придет новый этап развития общества.

2. Коммунальный и жилищно-строительный кризисы

На сегодняшний момент количество выхода из строя квартир равно количеству вводимых для жизни жилья. Старые дома, построенные в Союзе, постепенно выходят из строя. Впереди лишь только жилищный кризис, где затраты на ремонт будут практически идентичны затратам на новое жилье. Наступает новая эра жилищ в стране. Это прекрасный способ воспользоваться идеей зеленой экономики. Развитие зеленой экономики решит вопрос недоступности жилья, используя совершенно новую концепцию. Она включает в себя малоэтажные дома в экологических чистых зонах, вдали от города. Такой шаг ни в кое мере не отдаст человека от цивилизации, каждый может работать на том же заводе где и работал ранее. Перенос жилья от густо населенного пункта — вот ответ на демографический вызов необратимого процесса глобализации современной экономики. Мегаполисы, как и раньше, будут существовать, но лишь в виде больших промышленных или административных центров, вокруг которых будут расположены специальные зеленые поселения.

3. Продовольственная небезопасность и необеспеченность

Продовольственная безопасность — один из важных вопросов национальных интересов нашей страны. Как из-

вестно, плод или ягода хранит большую часть своих полезных свойств до трех дней, а любой продукт, попадающий на обеденный стол преодолевает расстояние в среднем около 2000 км, что естественно сказывается на качестве продукта. Мы понимаем при этом, что продовольственная безопасность — это ситуация, когда в любое время все люди экономически и физически имеют доступ к необходимому количеству безопасной пищи, требующейся для здоровой и активной жизни. Анализ меню человека демонстрирует: у сельского жителя — 100% собственного чистого продукта, а у жителя города — 95% импортные суррогаты. Исследование данной проблемы, которая непременно скажется на будущих поколениях, никто не проводит. «Зеленые» поселения или города-спутники, выпускающие натуральные продукты питания находятся в прямой близости к их потенциальному потребителю — это один из максимально эффективных методов гарантии продовольственной безопасности страны. В нашей стране до сих пор больше половины всей сельскохозяйственной продукции выращивается в личных хозяйствах. Площадь, занимаемая ими, при этом составляет примерно 2,5% от всех сельскохозяйственных угодий. Урожайность, которой удается добиваться хозяевам таких малых участков, бывает в 10 раз больше средней урожайности аналогичных культур в крупных хозяйствах. А качество продуктов, которые выращены на удобренной органикой и ухоженной земле, на порядок выше, чем у тех, что выращены с использованием пестицидов и удобрений. Продолжаем рассматривать аргументы неизбежности внедрения «зеленой» экономики в нашей стране. [4, с. 23]

4. Энергетическая «небезопасность»

Одна из основных задач в области становления «зеленой» экономики в ближайшие годы заключается в том, чтобы изменить взгляды людей на потребление энергии. Люди должны научиться относиться к ней как к ценному продукту, который необходимо экономить. Уже сегодня нужны определенные действия по изменению мировой экономики и, главное, со стороны энергопотребления и защиты природной окружающей среды. Еще в декабре 2008 года была принята директива Европарламентом, согласно которой 27 стран ЕС к 2020 году планируют довести применение альтернативных источников энергии до 20% от всего объема. В отдельных странах Европы данный показатель уже переходит за 20%. В Дании, например, только ветряная энергетика обеспечивает 21,3% общей энергии в сети, в Швеции и Финляндии за счет биомассы происходит 20–25% выработки тепла. Мировые ежегодные показатели роста использования энергии солнца в среднем равно 60%, энергии ветра — 30%.

Достоинства приоритетного применения ВИЭ для всех стран неоспоримы:

- Экологическая чистота: отсутствие выбросов;
- Широта спектра возобновляемых энергетических источников;
- Не происходит теплового загрязнения планеты;

– Ресурсы: возможности альтернативных источников энергии превышают сегодняшние потребности цивилизации во много раз;

– Достаточно равномерное распределение по нашей планете, что уравнивает права на их применение всех народов;

– Доступность всех ВИЭ повсеместно.

В сравнении со странами ЕС и США, применение возобновляемых энергетических источников в России сегодня на низком уровне. Сегодняшнюю ситуацию можно объяснить достаточной доступностью ископаемых энергетических носителей и слабой озабоченностью властей страны, населения и бизнеса экологической обстановкой. Одним из главных препятствий для оборудования генерирующих мощностей на основе ВИЭ является отсутствие положения о стимулирующем тарифе, по которому бы государство приобретало электроэнергию, полученную на базе ВИЭ. На начало 2010 года общая мощность ветроустановок в России составляла 18 МВт, что равняется лишь 0,008% объектов, генерирующих энергию, в России (220 ГВт). За четыре года данный показатель повысился лишь на 4 МВт. Фонд ветряной энергетики состоит из 1600 малых установок, мощность которых варьируется от 0,1 до 30 кВт и 10 больших ветряных парков, обеспечивающих 90% общей мощности. В стране имеется более 20 изготовителей ветряных установок, но они все работают в области средних и малых генераторов — не более 500 кВт. Россия на рынке фотовольтаики является экспортером продукции и сырья. Отсутствие внутреннего потребления можно объяснить тем, что достаточные уровни радиации солнца в стране приходится на сравнительно бедные области: Южную Сибирь, Юго-запад, Дальний Восток. В результате на первую половину 2010 года общая мощность действующих фотоэлектрических станций составляла не более 1 МВт. Водородная энергетика, невзирая на большой теоретически задел, продолжает оставаться без коммерчески реализованных продуктов. В 2008 году на уровне государства была поставлена цель — к 2020 году сократить энергоёмкость экономики страны на 40%. Сегодня главными методами сокращения потребления энергии в стране является устройство счетчиков энергетических ресурсов в частном секторе и в промышленности, а также замена обычных осветительных систем на энергосберегающие — светодиодные и люминесцентные лампы. Проекты в сфере управления хранения и передачей электрической энергии в нашей стране пока менее актуальны. Нет законодательной основы для внедрения интеллектуальных энергетических систем в имеющуюся структуру транспортировки электроэнергии.

5. Уход от технологической зависимости

Энергетическая и продовольственная зависимости для большинства стран переходят второстепенный план, на первом месте оказывается технологическая зависимость. Сегодня технологический баланс (продажи своих технологий за рубеж превышают их покупку) положи-

тельный лишь в США, в других странах мира он пока отрицательный. В России данная ситуация тоже требует серьезного осмысления. В первую очередь необходимо думать о результативности научной деятельности в инновационных областях «зеленой» экономики. Наше конкурентное преимущество — потенциально чистые технологии — для их реализации необходимо доказать на практике уникальность российских инновационных разработок в области чистых технологий.

Понятие «чистые технологии» включает пять групп технологий:

Возобновляемые энергетические источники (фото-вольтаика, ветроэнергетика, биомасса, биотопливо, биогаз, гелиотермальная энергетика) и альтернативная энергетика;

Экологичный транспорт (альтернативное топливо, гибриды и электромобили);

Системы управления электрической энергией (энергосбережение, умные энергосистемы, энергоэффективность);

Управление выбросами, отходами, водными и воздушными ресурсами (транспортировка, сбор, утилизация отходов и рециклинг);

Инновационные современные материалы и технологии (биологические технологии, нано-технологии, экологичные материалы).

Отечественная отрасль чистых технологий сегодня находится на первоначальной стадии коммерциализации имеющегося научного потенциала. Значительным тормозящим фактором является то, что нет стабильного развития в бизнесе, относительно низкий уровень доходов населения, а это определяет низкий потенциал отечественного внутреннего рынка. [4, с. 25]

6. Потребность в «зеленых» финансовых и инвестиционных решениях

С 2002 по 2010 годы, невзирая на колебания экономики, смену премьеров, президентов и министров, ЦБ и Минфин удерживали ставку рефинансирования ЦБ (а значит, и кредитные ставки негосударственных банков) на уровне выше 10% в год. С 2000 по 2009 годы доля долгосрочных кредитных продуктов банков в числе инвестиций в основной капитал с 2,9% изменилась до 10,4% (в том числе 1,7% — от зарубежных банков), в развитых же странах она достигает 60–80%. В таких условиях сельское хозяйство, промышленность и инфраструктура не могут нормально развиваться. С 2002 по 2010 год потребительская инфляция почти не опускалась ниже 10% ежегодно. В таких условиях не будет ни жилищного строительства, ни накоплений, ни ипотеки [1]. Благодаря реализации данной модели финансовой политики наблюдалось резкое торможение в развитии экономики. За последние 10 лет мы потеряли 4–6% роста ВВП, при этом сохранялись низкие темпы роста строительства жилья, сельского хозяйства, промышленности, не говоря о запущенной инфраструктуре. Финансовая политика государства, ориентированная экологически, должна спо-

собствовать развитию отраслей, которые в большей степени стимулируют развитие «зеленой» экономики.

Исполнение экологических требований в финансовой политике заключается в том, чтобы посредством социально-экономических институтов гарантировать инвестиции в пять областей:

– Использование энергосберегающих технологий в ЖКХ, строительство, социальную среду;

– Развитие ВИЭ;

– Укрепление систем управления земельными и водными ресурсами, лесами;

– Внедрение в использование экологически чистого транспорта;

– Устойчивое развитие отечественного сельского хозяйства, а также генерирование органических продуктов питания.

Подобные меры помогут улучшить экологическое положение в стране, позволят спасти окружающую среду от деградации, повысят занятость трудового населения путем создания рабочих мест. В глобальной экономике складывается иная по качеству геополитическая и геоэкономическая ситуация. Ясно, что мировая финансовая система эволюционирует, переходя от банковского кредитования к инвестиционному и банковскому посредничеству, таким образом, к более эффективному распределению доходов и рисков посредством инновационных рыночных финансовых продуктов и инструментов. Итак, рассматриваем далее неоспоримые факты неизбежного внедрения «зеленой» экономики в нашей стране.

7. Неразвитость систем самоуправления и кризис управления городским хозяйством

В каждом общественном образовании, в «зеленых» поселениях в том числе, образуется полный спектр общественных отношений, которые описывают сегодняшнее цивилизованное общество. Это и хозяйственно-экономические отношения, социально-нравственные устои, административные, юридические отношения. Возникновение и развитие таких отношений ясно иллюстрирует само существование и становление общественного формирования, «зеленое» поселение в том числе. И не важно, на каком этапе развития оно сейчас находится, эффективное управление процессами в обществе является одним из ключевых приоритетов развития. Рост местного самоуправления, социальных инноваций и инициатив в самоуправляемых обществах сообществах небольших размеров — это максимально эффективный путь для развития общества. Города-спутники или «зеленые» поселения — это не та область, где могут действовать индустриальные монстры и госкорпорации. Можно противопоставить экологичный образ жизни «потребительскому» образу жизни, господствующему сейчас, но рост, которого близок к исчерпанию во всех странах.

8. Проблема здоровья нации

Главное преимущество «зеленых» поселений — решение проблем здоровья. За многие десятилетия экологи не смогли существенно затормозить процессы раз-

рушения природы. Воздух и вода стали лишь грязнее, леса вырубаются, подземные воды уходят глубже в землю, мелеют реки, истощился плодородный слой земли. Массовая вырубка массивов лесов в течение десятилетий привела к ветровой и водной эрозии сельскохозяйственных земель. Полностью уничтожено видовое разнообразие растений. Принципы организации «зеленых» поселений гарантируют человеку чистое с экологической точки зрения и полноценное питание, достаточную двигательную нагрузку, чистый воздух, значительно уменьшают психологическую нагрузку (отсутствует шум, напряженный ритм жизни), что формирует культуру здоровья и обеспечивает профилактику заболеваний. Автономные «зеленые» поселения являются глобальным экологическим проектом, которое интересно государству.

9. Старение нации

В нашей стране от 30 до 40 миллионов пенсионеров, из них лишь 10 миллионов живут в селах, все остальные живут в городах. Только в Москве проживает несколько миллионов неработающих, почему бы им не переехать в малобюджетные таунхаузные поселки, ближе к природе, на берега озер и рек с садом и огородом, где они бы могли жить в общении со сверстниками, при наличии комплекса социальных привилегий? Такие поселки должны строить пенсионные фонды, забирая в обмен на таунхаузы квартиры в городах. Города для пенсионеров возводятся в Центральной и Латинской Америке, таким образом,

государство благодарит пенсионеров за годы их труда. Самый привлекательный подобный проект — территория The Villages, находящаяся в 40 километрах от Орlando. Она состоит из множества поселений, предназначенных для активных пожилых людей. Множество таких поселений характеризуются форматом «55+», то есть здесь могут приобрести недвижимость только люди старше 55 лет. Главные преимущества: хорошая экология, безопасность, большие возможности для отдыха и спорта. Тем, кто полагает, что это будет «гетто» для пожилых людей, напомним, что, согласно прогнозам демографов, через лет 20 таким «гетто» окажется вся страна, и американцы готовятся к тому, чтобы в таком «гетто» была обеспечена достойная старость.

10. Духовный кризис

Согласно утверждению Р. Эмерсона, «настоящим показателем цивилизации не является уровень образования и богатства, размер городов и количество урожая. Это нравственный образ человека, воспитанного своей страной». В своем большинстве современный человек имеет целью потребление определенных вещей, товаров. Человек, обработанный рекламой, трудится в душном офисе на неинтересной работе, питается фастфудом, от которого полнеет, и все ради того, чтобы вновь купить «модную» синтетическую одежду, которая уже завтра станет не престижной. И эти «крысиные бега» будут длиться годами.

Литература:

1. Егорова, М. С., Аскарлов И. М. Проблемы финансирования перехода на «зеленую» экономику // Молодой ученый. — 2015. — № 6. — с. 396–399.
2. Егорова, М. С. Содержание «зеленой» экономики: цели и задачи // Современная экономика: проблемы и решения № 12 (60) 2014, с. 154–167
3. Ковылин, Ю. А. Зеленая экономика как предпосылка устойчивого развития. — Журнал. Экономика современности — 2010. — № 7. — с. 15
4. Мамедов, Н. М. Зеленая экономика // Журнал. Экономика современности — 2011. — № 11. — с. 23–27.

References:

1. Egorova M. S., Askarov I. M. Problems of financing of transition to «green» economy // Young scientist. — 2015. — No. 6. — Page 396–399.
2. Egorova M. S. Maintenance of «green» economy: purposes and tasks // Modern economy: problems and decisions No. 12 (60) 2014, page 154–167
3. Kovylin Yu. A. Green economy as prerequisite of a sustainable development. — Magazine. Present economy — 2010. — No. 7. — Page 15
4. Mamedov N. M. Green economy // Magazine. Present economy — 2011. — No. 11. — Page 23–27.

Особенности учета и контроля доходов и расходов, финансовых результатов в сельском хозяйстве

Зайнуллина Снежана Фаниловна, старший преподаватель
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Каждое предприятие осуществляющее хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации стремится получить прибыль, поскольку именно она является залогом успешного развития и процветания любого предприятия. Исключением не является и отрасль сельского хозяйства, где функционирует большое количество экономических субъектов, начиная от индивидуальных предпринимателей до огромных агропромышленных комплексов.

Сельскохозяйственные предприятия могут быть акционерными обществами, товариществами, обществами с ограниченной ответственностью, кооперативами, унитарными предприятиями (муниципальными и государственными), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и их ассоциациями, это тоже оказывает влияние на организацию бухгалтерского учета в сельскохозяйственных предприятиях. [4]

Объектами бухгалтерского учета в сельском хозяйстве являются:

1. имущество предприятия (основные средства, материально-производственные запасы, нематериальные активы, финансовые вложения, денежные средства и др.);

2. собственный капитал (уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, фонды специального назначения, резервы, нераспределенная прибыль);

3. задолженность других организаций (дебиторская задолженность) и обязательства сторонним организациям и физическим лицам (кредиторская задолженность, кредиты банков, займы);

4. хозяйственные операции, осуществляемые предприятиями в процессе их деятельности и вызывающие изменения в составе имущества и обязательств. [2,118]

Отрасль сельского хозяйства отличительна от других отраслей наличием огромного количества особенностей, способных повлиять на организацию бухгалтерского учета на предприятии.

Основные особенности бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях:

– для получения готовой продукции этой отрасли необходимо наличие природных ресурсов;

– главным средством производства — земля, поэтому необходим бухгалтерский учет земельных угодий и финансовых вложений в них;

– в качестве специфических ресурсов аграрное производство предполагает использование биологических активов (растений, животных);

– неодинаковая природа отраслей сельского хозяйства и происходящими в них изменениями;

– производство сезонное, которое в целом зависит от климатических и погодных колебаний;

– от одной культуры или одного вида скота получают несколько видов продукции — необходимость разграничения затрат в бухгалтерском учете;

– разграничение учета затрат по производственным циклам, которые не совпадают с календарным годом из-за длительности процесса производства сельскохозяйственной продукции;

– необходимость отражения в учете движения продукции по всем этапам хозяйственного оборота, так как собственная продукция может использоваться внутри данного из этапов;

– формирование эффективной системы выделения государственной помощи и контроля за ее целевым и рациональным использованием;

– применение развитой системы специализированной отраслевой документации и сложной системы калькулирования;

– применение крестьянского труда, размещение которого осуществляется на сельских территориях;

– четкая организация учета наличия и эксплуатации разнообразной сельскохозяйственной техники и механизмов. [3,13]

Выделяют следующие основные особенности бухгалтерского учета в сельском хозяйстве, влияющие на развитие учета доходов, расходов и финансовых результатов:

1. Основным средством производства в сельском хозяйстве является земля. В процессе производства продукции необходимо обеспечить четкий и достоверный учет, имеющихся земельных угодий, а также учет вложений, направленные: на улучшение качества и состава земель для повышения плодородности; на разработку и освоение новых земельных угодий с целью расширения объемов посева сельскохозяйственных культур. Земля является природным элементом, поэтому могут возникать различного вида ситуации, которые влекут за собой незапланированные расходы (борьба с нашествием насекомых — вредителей, изменение состава почвы от плохой экологии в районе и т.п.).

2. Специфичность бухгалтерского учета доходов, расходов и финансовых результатов в сельском хозяйстве, обусловлена наличием различных по своему характеру и содержанию хозяйственных процессов отраслей (в растениеводстве — посев, полив, обработка удобрениями, уборка урожая; в животноводстве — содержание фермы, откорм животных, прирост живой массы, надои, выгул скота, вакцинация, забой скота; рыбоводство — содержание водоемов, посев мальков, нагул веса, отлов и т.д.).

Таким образом, формирование доходов и расходов имеет свои специфические особенности в зависимости от отраслевой принадлежности субъекта сельского хозяйства.

3. Сезонность производства, связана с климатическими особенностями того или иного региона. Так, например от климата зависит объем производства сельскохозяйственных культур, а также уменьшение или увеличение затрат, связанные с этим (в засушливых регионах дополнительные расходы на орошение, в районах со слабой и неплодородной почвой на удобрение и т.п.). В связи с этим бухгалтерский учет доходов, расходов и финансовых результатов усложняется тем, что формирование расходов происходит в одном отчетном периоде, а получение доходов в другом отчетном периоде. При этом часто бывает так, что произведенные расходы превышают полученные доходы и как следствие убыток (падеж урожая, темп инфляции, большой объем предложений на рынке сельскохозяйственных культур в результате урожайного года).

4. Зачастую от одной культуры или одного вида скота получают несколько видов продукции. Это требует разграничение расходов и доходов по каждому отдельному хозяйственному процессу (например, расходы и доходы связанные: с реализацией молока, с выращиванием молодняка и т.д.)

5. Производство сельскохозяйственной продукции — длительный процесс. По некоторым сельскохозяйственным культурам и животным расходы осуществляются в текущем отчетном году, а продукцию, и соответственно доходы получают только в следующем отчетном году (озимые зерновые культуры, откорм молодняка крупного рогатого скота и др.). Исходя из этого учет расходов разграничивают по производственным циклам, не совпадающим с календарным годом.

6. Часть продукции собственного производства поступает во внутренний оборот для дальнейшей переработки: в растениеводстве часть продукции идет на семена, корм скоту, в дальнейшую переработку; в животноводстве часть продукции идет на удобрения в растениеводстве, корм скоту. Поэтому важно четко разграничивать доходы и расходы, связанные с каждым этапом продвижения продукции собственного производства.

7. Готовая продукция животноводства и растениеводства частично используется на предприятии для воспроизводства. В течение года учет продукции необходимо вести по плановой себестоимости, поскольку фактическая себестоимость может быть рассчитана только в конце года. [4]

Для формирования сведений о величине доходов, расходов и финансовых результатов, а также их качественной характеристики применяются счета 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки».

Порядок записей на этих счетах позволяет отражать сведения о составляющих финансового результата в течение отчетного периода и определять окончательный финансовый результат. Существует прямая связь между системой записей на этих счетах и содержанием отчета

о прибылях и убытках. Счет 90 «Продажи» предназначен для формирования доходов и расходов и определения финансовых результатов от обычных видов деятельности организации. По данным этого счета осуществляется определение прибыли (убытка) от продаж.

На счете 91 «Прочие доходы и расходы» отражают сведения о прочих доходах и расходах, не связанных с обычными видами деятельности организации. Информация этого счета используется для определения результата по прочим операциям.

По окончании отчетного периода финансовый результат со счетов 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы» переносят на счет 99 «Прибыли и убытки». [3, 327]

К счету 90 «Продажи» в сельскохозяйственных предприятиях открываются субсчета:

Субсчета 1 и 2 к счету 90 предназначены для отражения доходов и расходов по обычной деятельности сельскохозяйственных организаций и подсобных сельских хозяйств промышленных предприятий. По дебету этих субсчетов на отдельных аналитических позициях отражают: себестоимость проданной продукции в корреспонденции со счетом 43, субсчета 1 «Продукция растениеводства» и 2 «Продукция животноводства». По кредиту этих субсчетов отражают выручку от продажи в корреспонденции со счетами 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 71 «Расчеты с подотчетными лицами».

На счете 90, субсчет 3 «Продажа продукции промышленности и подсобных производств» отражают продажу готовой продукции промышленных производств сельскохозяйственных организаций. Кроме того, на этом субсчете учитывают продажу выполненных для заказчиков работ и услуг объединений сельхозхимий, машинно-тракторных станций и других агросервисных организаций. В организациях, предметом деятельности которых является оказание транспортных услуг, на этом субсчете формируют сведения о доходах и расходах от эксплуатационной деятельности транспортных подразделений. Сумму расходов, относящихся к выполненным и принятым заказчиками работам и услугам, списывают с кредита счетов 20 и 23 в дебет счета 90, субсчет 3. По кредиту этого субсчета отражают стоимость принятых заказчиками работ и услуг, которая определяется по установленным в договорах расценкам, тарифам и ценам.

Операции по продаже продукции, изготовленной во вспомогательных и обслуживающих производствах хозяйства, а также выполненные этими производствами работы и услуги на сторону, учитывают на счете 90, субсчет 4 «Продажа продукции вспомогательных, обслуживающих и других производств» по общей схеме: по дебету — фактическую себестоимость продукции, работ и услуг, а по кредиту — их договорную стоимость.

Субсчет 5 «Выполнение строительно-монтажных работ» к счету 90 предназначен для учета доходов и расходов организаций или отдельных подразделений, вы-

полняющих строительно-монтажные работы. По кредиту этого субсчета на основании счетов-фактур отражают сведения о сметной стоимости работ; по дебету — списанную себестоимость принятых в установленном порядке законченных объектов или этапов строительно-монтажных работ.

Субсчет 6 «Продажа продукции и животных населения» к счету 90 применяют сельскохозяйственные организации, закупающие у населения сельскохозяйственную продукцию и скот для последующей перепродажи. Закупленные у населения и переданные покупателям продукцию, скот и птицу списывают с кредита счетов 43, субсчет 5 и 11, субсчет 8 в дебет счета 90, субсчет 6. По кредиту счета 90, субсчет 6 отражают сумму, причитающейся выручки от продажи в корреспонденции со счетом 62. Выручку получают на расчетный счет или специальный счет для учета расчетов за продукцию и скот населения. При получении выручки дебетуют счета 51 или 55 и кредитуют счет 62.

Операции по продаже, передаче жилых домов с надворными постройками работникам хозяйства отражают на счете 90, субсчет 7 «Продажа жилых домов работникам организации»: по дебету — фактическую себестоимость в корреспонденции со счетом 08 «Вложения во внеоборотные активы», по кредиту — сметную стоимость в корреспонденции со счетом 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям».

Субсчет 8 «Продажа прочей продукции, товаров, работ и услуг» к счету 90 предназначен для отражения операций по продаже прочей продукции, товаров, работ и услуг. В частности, на этом субсчете отражают операции по розничному товарообороту.

Сумма финансового результата списывается с использованием счета 90, субсчет 9 «Прибыль (убыток) от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Сельскохозяйственные организации могут списывать финансовый результат непосредственно с соответствующих субсчетов счета 90 без применения счета 90, субсчет 9 «Прибыль (убыток) от продаж», в конце отчетного года после списания отклонений фактической себестоимости от плановой осуществляют корректировочные записи по дебету счета 90 и кредиту счета 99. В зависимости от характера отклонений (экономия или перерасход) производят сторнирование или дополнительная запись. [1,128][2,123].

Таким образом, для более детального учета формирования доходов и расходов необходимо использовать дополнительные счета, открываемые к счету 90 «Продажи». При этом сведения для отражения оборотов по счету 90, собираются в следующих учетных регистрах, используемых в сельскохозяйственных предприятиях:

Правильная организация учета доходов, расходов позволит достоверно исчислить финансовые результаты от сельскохозяйственной деятельности. Однако, следует понимать, чтобы обеспечить правильное отражение на счетах бухгалтерского учета данных о доходах и расходах предприятия, необходимо позаботиться об организации

внутреннего контроля за формированием финансовых результатов.

С января 2013 года, в соответствии со ст. 19 Федерального закона № 402-ФЗ от 6.12.11 г. «О бухгалтерском учете» все субъекты, осуществляющие экономическую хозяйственную деятельность, обязаны организовывать и осуществлять внутренний контроль своей хозяйственной деятельности, которая также включает, контроль по ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской отчетности. При этом нет четких рекомендаций, как и каким образом, данный контроль должен осуществляться на предприятиях сельскохозяйственного сектора. Законодательством Российской Федерации не уставлены какие — либо ограничения на порядок, способы, процедуры осуществления внутреннего контроля на сельскохозяйственном предприятии. Все это, дает предпосылки о самостоятельном формировании инструментов внутреннего контроля, индивидуально для каждого хозяйствующего субъекта. При этом необходимо ссылаться уже на накопленный опыт в отечественной и зарубежной практике.

Порядок организации системы внутреннего контроля каждый хозяйствующий субъект выбирает самостоятельно, исходя из следующих факторов:

- сезонность деятельности предприятия (загруженность одних периодов в учете, в отличии от других);
- объем и ассортимент производства сельскохозяйственных продуктов;
- наличие нескольких объектов формирования финансовых результатов (осуществление одновременно нескольких видов производства: растениеводство, животноводство, обработка и производство продуктов питания и т.д.);
- форма структуры подчиненности хозяйственных подразделений;
- отсутствие контрольных служб и подразделений;
- экономическое обоснование и целесообразность введения системы внутреннего контроля (соответствие трудозатрат и полученного результата) и т.д.

Опираясь на данные критерии предприятие, выбирает подходящую форму организации контроля на своем предприятии. На сегодняшний момент, можно применить следующие способы организации контроля на предприятии (См. рис. 1)

Эффективность организации внутреннего контроля зависит от разумного разграничения полномочий, имеющих и вводимых служб, а также разделение между ними несовместимых функций, к которым относят следующее: непосредственный доступ к активам, разрешение на осуществление операций с активами, непосредственное осуществление операций, отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учете. [5]

Результативность системы внутреннего контроля обеспечивается, следующими принципами:

- ответственность — субъект внутреннего контроля несет за невыполнение или ненадлежащее выполнение своих контрольных функций, дисциплинарную или экономическую ответственность;



Рис. 1. Способы организации контроля на предприятии

- сбалансированность — выполнение функций контроля, должно быть подкреплено соответствующими распоряжениями (приказами), а также обеспечено средствами контроля;
- своевременность реакции — своевременное сообщение информации о выявленных отклонениях, лицам принимающим решения по данным отклонениям;
- сопоставимость — обеспечение соответствия контролируемой системы и контролирующей системы. Способность контролирующей системы приспосабливаться к сложностям бизнес процессов контролируемого предприятия;

- стабильность — обеспечение стабильной и постоянной работы субъекта контроля, с целью обеспечения эффективного контроля за деятельностью предприятия;
- разделение функций — четкое распределение функций управленческого персонала, для формирования контрольной среды.

Соблюдение выше перечисленных принципов позволит улучшить качество внедряемой системы внутреннего контроля на сельскохозяйственном предприятии и как следствие обеспечит качество и достоверность данных бухгалтерского учета доходов, расходов и финансовых результатов.

Литература:

1. Бакаева, А. С. План счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению / А. С. Бакаева. — М.: Издательство Юрайт, 2012. — 174 с.
2. Ширококов, В. Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК: учебник / В. Г. Ширококов. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 688 с.
3. Глущенко, А. В. Нелюбова Н. Н. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в АПК: учеб. пособие / А. В. Глущенко, Н. Н. Нелюбова. — М.: Магистр, 2011—189 с.
4. http://www.veda-plus.ru/our_customers/consultant_buhgalteriya/
5. Гусарова, Л. В. Организация внутреннего аудита в некоммерческих организациях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 1. с. 32—37.

Применение методов тайм-менеджмента в бюджетной организации

Зарипова Рината Фаридовна, бакалавр экономики, студент
Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева

Так как бюджетные организации не считают себя прогрессивными и «продвинутыми», они почти не сталкиваются с таким понятием, как тайм-менеджмент. К примеру, некоторые врачи и учителя о таком понятии и не слышали, им просто некогда. Внутри больниц и школ своя атмосфера, которая царит там столетиями. Да, зеленая меловая доска может поменяться на интерактивную, но парты, тетради, таблицы умножения и сложения с годами не меняются. Все те же поэты висят на серых гвоздях желтых школьных стен. Техника введения инъекций у врачей не меняется. Но учителя, врачи — такие же сотрудники, находящиеся в подчинении. Они работают по тем же правилам, что и работники любой другой структуры. В данной статье были применены методы тайм менеджмента на примере одной из кафедр Казанского (Приволжского) Федерального университета. Управление временем — эффективный способ реализации планов, позволяющий оптимизировать не только рабочие процессы, но и любой другой вид деятельности, требующий систематизации.

Необходимо внести в жизнь кафедры, где работают люди, связанные с наукой, порядок и понимание.

Применяя основы тайм-менеджмента, можно добиться успеха практически в любой области, не затрачивая чрезмерное количество усилий и не теряя времени зря.

Актуальность статьи в том, что каждой организации необходимо знание и применение методик управления временем, несмотря на ориентацию организации. Бюджетным организациям тоже необходимы знания для того, чтобы разгрузить свою жизнь и внести в нее что-то помимо работы.

Самый легкий способ обучения — это сразу начать действовать. Так и было сделано. Сотрудники кафедры прошли тесты Лотара Зайверта, провели хронометраж рабочих дней. Исходя из пройденных тестов были получены данные о том, что происходит на кафедре, кто на что тратит время и по какой причине кафедра занимает далеко не лучшее положение среди других кафедр ВУЗа. Каждому сотруднику были предложены свои методы для устранения проблем со временем. Кто-то пытался найти причины для неисполнения того или иного метода, ссы-

лаясь, опять же, на нехватку времени, кто-то с удовольствием выполнял все подобранные приемы.

Особенно интересными и простыми для выполнения оказались методы из книги «Деловая колбаса» Исмагилова Р.Х., которые были описаны выше и которые помогли сотрудникам кафедры разобраться со своим грузом дел и начать работать с удовольствием в течение рабочего времени, а не уносить депрессивные мысли и тонны листов недоделанной работы домой. Эта книга помогла сотрудникам, которые никогда не сталкивались с тайм-менеджментом, понять, сколько времени они теряли зря. Некоторые сотрудники изменили свое отношение к работе, изменили отношение к коллективу, научились делегировать дела.

Проведение АБС-анализа дел до и после проведения тайм-менеджмента.

Стоит учесть, что в дела категории «С» вошел обед и отдых, а также свободное время сотрудников во время рабочего дня для своих личных дел (табл. 1).

Теперь сотрудник А получает указания заведующего вовремя. Сотрудник занимается своими основными обязанностями, выполнение дел кафедры занимает 2 часа 35 минут. Остальное время сотрудник проводит со на семинарах или лекциях, сотрудник А успевает обедать. Теперь сотрудник А планирует рабочий день. На составление распорядка дня он тратит от 5 до 15 минут. До проведения тайм-менеджмента его задачи выполнял сотрудник В. (Рисунок 1)

Главной проблемой сотрудника были мелкие дела, теперь сотрудник планирует рабочий день и заранее интересуется о предстоящих делах у начальства. Сотрудник Б обедал по 20 минут или не успевал обедать; теперь подобных проблем не возникает, так как сотрудник научился перепоручать дела менее занятым коллегам, а также теперь у каждого сотрудника есть своя зона ответственности и работают все по составленным планам. Сотруднику было предложено много приемов тайм-менеджмента, так как сотрудник очень торопливые и вспыльчивый. Метод «Емеля на печи» помог сотруднику не делать лишних выматывающих дел. Суть метода в том, чтобы не торо-

Таблица 1. Для сотрудника А

Группа задач	Длительность, мин.	Доля в общем объеме затрат,%. Было	Доля в общем объеме затрат,%. Стало
А	4 часа 45 минут	52,4	41,7
Б	-	18,6	0
С	6 часов 40 минут	29,0	58,3
АБС	11 часов 25 минут	100	100

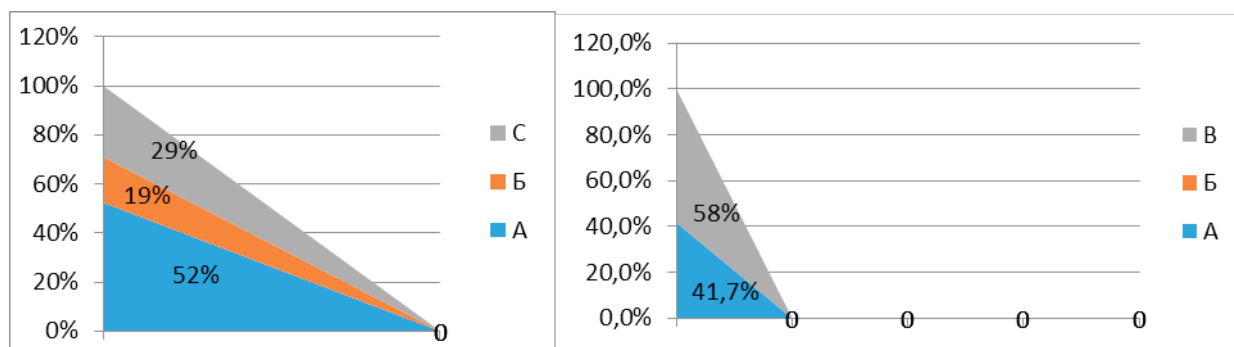


Рис. 1. Сотрудник А. Доля в общем объеме затрат до и после проведения тайм-менеджмента

Таблица 2. Для сотрудника Б.

Группа задач	Длительность, мин.	Доля в общем объеме затрат,%. Было	Доля в общем объеме затрат,%. Стало
А	30 минут	28,0	4,8
Б	3 часа	70,0	29
С	6 часов 50 минут	2,0	66,2
АВС	10 часов 20 минут	100	100

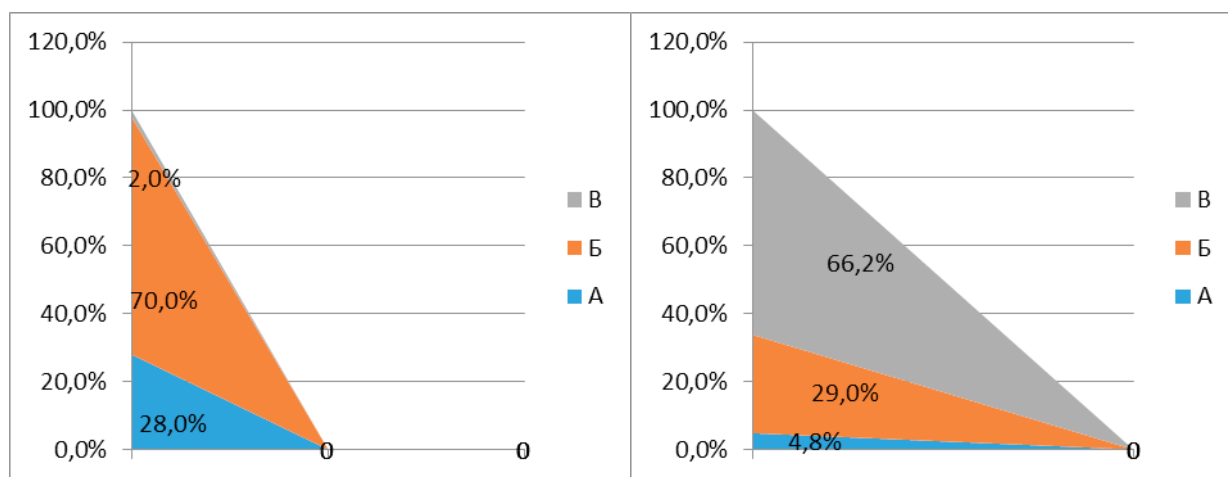


Рис. 2. Сотрудник Б. Доля в общем объеме затрат до и после проведения тайм-менеджмента

питься с выполнением поручений. Девиз метода: «Проблема сама себя решает». Как выяснилось, на сотрудника Б сваливается очень много мелких дел, из-за которых очень сложно сконцентрироваться на более важных задачах. Теперь сотрудник понял, в чем его проблема, и на-

учился обрабатывать задачи и не делать их прежде, чем их отменяют. Сотрудник Б заканчивает свой рабочий день вовремя, а в течение дня еще остается время на решение своих личных проблем, не относящихся к работе. (Рисунок 2)

Таблица 3. Для сотрудника В

Группа задач	Длительность, мин.	Доля в общем объеме затрат,%. Было	Доля в общем объеме затрат,%. Стало
А	4 часа	61,0	30,6
Б	2 часа 30 минут	28,0	19,1
С	6 часов 45 минут	11,0	50,3
АВС	13 часов 15 минут	100	100

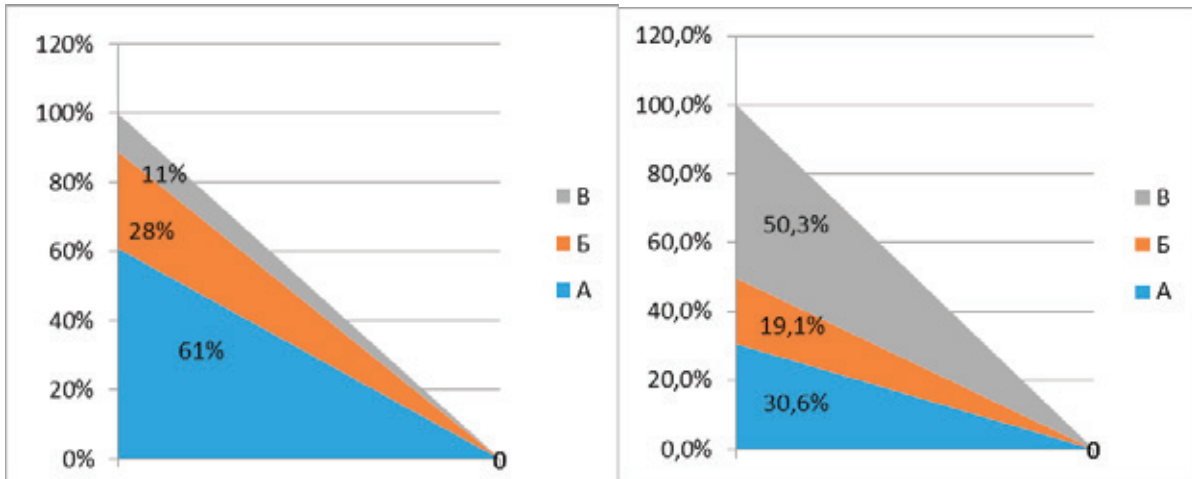


Рис. 3. Сотрудник В. Доля в общем объеме затрат до и после проведения тайм-менеджмента

Анализ хронометража рабочего дня после проведения тайм-менеджмента показывает значительную разницу. Так, сотрудник действительно начал работать, а не перекладывать дела. Теперь он делает то, в чем действительно ориентируется, а не занимается тем, что он считал рутиной. Он успевает повышать уровень английского языка, что хорошо для всей кафедры, так как статьи, написанные на иностранных языках, ценятся гораздо выше. Теперь сотрудник кафедры может вести пары и для иностранных студентов, консультировать других сотрудников кафедры по вопросам, связанным с написанием учебных

пособий для иностранных студентов. Это помогает повысить рейтинг кафедры внутри ВУЗа. Сотрудник В знает, что ожидает его в ближайшем будущем, по этому планирует свое рабочее время в ВУЗе, а также успевает заниматься личными делами. Одним из таких дел является детский частный образовательный центр, который организовал один из сотрудников. В этом центре работают сотрудники кафедры, которые теперь планируют не только рабочее время в ВУЗе, но и в центре, где каждый может проявить свои способности и заработать хорошие деньги. (Рисунок 3)

Таблица 4. Для сотрудника Г

Группа задач	Длительность, мин.	Доля в общем объеме затрат,%. Было	Доля в общем объеме затрат,%. Стало
A	1 час 30 минут	23,0	16,6
Б	1 час	48,0	11,1
С	6 часов 30 минут	29,0	72,3
АБС	9 часов	100	100

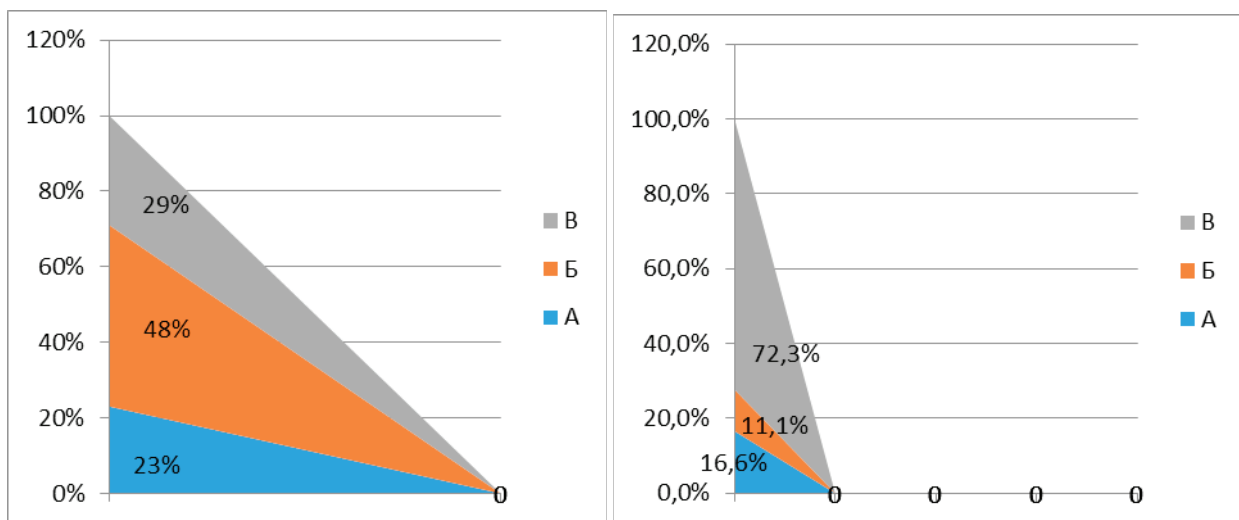


Рис. 4. Сотрудник В. Доля в общем объеме затрат до и после проведения тайм-менеджмента

У сотрудника Г было выявлено индифферентное отношение к работе. После того, как была проведена индивидуальная работа с каждым сотрудником и постановка цели всей кафедры, сотрудник активизировался и решил, что все в его руках. Что если сотрудник хочет работать на «работе мечты», он должен прикладывать какие-то усилия для изменения окружающей атмосферы. Для этого сотруднику было важно быть нужным и значимым, поэтому ему были выделены определенные направления работы со студентами. Указания руководства теперь не являются такими уж неожиданными, так как сотрудники теперь больше общаются между собой и могут предугадывать и планировать запас времени для «всплывающих» дел. В течение целого месяца сотрудник приводил порядок на рабочем месте и на рабочем компьютере. Сотрудник Г понял, что это действительно помогает экономить время на поиск информации. (Рисунок 4)

Изменение отношения к работе и распределение зон ответственности помогли сотрудникам кафедры привести в порядок рабочий день и освободить время на решение личных вопросов.

В результате проведения тайм-менеджмента сократились затраты времени на ведение дел. Все это можно увидеть наглядно в представленных диаграммах.

В заключении нужно отметить, что тайм-менеджмент уменьшает затраты времени на рабочие моменты, которые помогают человеку получать средства для выживания, то есть материальные ресурсы и, вместе с тем, усиливает желание жить, так как отношение к работе рассматривается под другим углом. Работа не является единственным делом жизни, а лишь средством для получения вознаграждения за труд. Теперь работа рассматривается лишь как маленькая ежедневная забота, которая не должна мешать человеку чувствовать себя человеком, а не роботом, чувствовать себя значимым, необходимым.

Литература:

1. Зайверт, Л. Если спешишь — не торопись. И: АСТ, 2012, с. 256
2. Исмагилов, Р.Х. Деловая колбаса. Методическое пособие, 2015
3. Исмагилов, Р.Х. Основы экономического анализа в вопросах и ответах. Учебное пособие И: Феникс, 2015. с. 286

Денежные средства как источник формирования денежных потоков

Золотарева Анастасия Дмитриевна, студент;

Филенко Анастасия Александровна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

В статье раскрывается вопрос денежного потока предприятия и его назначение, а также значение денежных средств, как источник формирования денежного потока.

Ключевые слова: денежные средства, безналичный расчет, документы, касса, денежный поток.

На сегодняшний день актуальность и значимость денежных средств и денежных эквивалентов в деятельности предприятия не вызывает сомнений.

Понятие и значимость, состав и структура денежных средств — вопрос, который требует детального изучения и оценки.

Денежные средства можно обозначить как источники аккумулированные в наличной и безналичной формах деньги государства, предприятий, населения и другие средства, легко обращаемые в деньги.

Денежные средства представляют собой аккумулированные в различных формах, чаще всего на счетах в банках различного рода доходы и поступления, которые находятся в постоянном обороте у различных объектов хозяйствования [1].

Денежные средства предприятий по своей природе представляют совокупность денежных средств, которые нахо-

дятся в кассе, на банковских счетах, представленных расчетным, валютным, специальным или депозитным счетом. Также денежные средства способны храниться на аккредитивах счетов, могут быть учтены как переводов в пути и денежных документах. В широком смысле к денежным активам относят также вложения в легко реализуемые ценные бумаги и требования на получение денежных средств.

Подобного рода определений достаточно много, но суть денежных средств остается неизменной — это основной ресурс и одно из выгодных вложений.

Денежные эквиваленты — денежные средства, а также высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости. К денежным эквивалентам могут быть отнесены, например, открытые в кредитных организациях депозиты до востребования.

В современной деятельности предприятия денежные средства могут быть в наличной и безналичной формах. В наличной форме денежные средства представляют собой денежные средства в кассе предприятия. В безналичной форме денежные средства обычно хранятся на расчётных счетах в банках. Но безналичные формы могут быть представлены как отечественной валюте — то есть в рублях, рублевые эквиваленты безналичных денежных средств хранятся на расчетном счете организации в банке. Но предприятие также имеет право открыть и использовать валютный счет, то есть счет на котором хранятся денежные эквиваленты, выраженные в иностранной валюте.

В соответствии с гражданским законодательством РФ предприятия имеют право могут открывать счета в банках. Расчетным счетом является основной счет предприятия, через который проводятся все денежные операции без ограничения их перечня.

Со счета организации денежные средства могут списываться только по распоряжению его владельца, то есть по распоряжению дирекции той или иной организации, без распоряжения владельца счета денежные средства могут быть списаны только в исключительных случаях, предусмотренных законодательством. При недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований средства списываются по мере их поступления в очередности, установленной законодательством.

Гражданский Кодекс РФ предоставляет перечень безналичных форм расчетов, формы избираются организациями самостоятельно и предусматриваются в договорах, заключаемых с контрагентами [2].

Безналичные расчеты оформляются денежно-расчетными документами установленной формы:

- платежные поручения;
- требования-поручения;
- расчеты по инкассо;
- аккредитивы;
- чеки.

В учете денежные средства в иностранных валютах отражаются в рублях в суммах, определяемых путем пересчета иностранной валюты в установленном порядке.

В части ведение бухгалтерского учета для контроля за движением денежных средств предназначены специальные счета учета денежных средств.

Счета этого раздела предназначены для обобщения информации о наличии и движении денежных средств в российской и иностранных валютах, находящихся в кассе, на расчетных, валютных и других счетах, открытых в кредитных организациях на территории страны и за ее пределами, а также ценных бумаг, платежных и денежных документов.

Денежные средства о своей природе представляют собой начальную и конечную стадию кругооборота хозяйственных средств, скорость движения денежных средств определяется эффективностью деятельности предпри-

ятия. Объем имеющихся у предприятия денег определяет платежеспособность предприятия (одну из важнейших характеристик финансового положения предприятия).

Денежные средства — это уникальный вид оборотных средств, который обладает абсолютной ликвидностью, т.е. способен немедленно выступать средством платежа по обязательствам предприятия в любое время.

Уровень платежеспособности предприятия может выступать сопоставление уровня денежных средств с текущими обязательствами предприятия, но также необходимо учитывать необходимость приобретения текущих ресурсов.

С другой стороны, излишние запасы могут приводить к замедлению оборота и к снижению эффективности использования. Таким образом, задача учета — сохранение повседневной платежеспособности предприятия и извлечение дополнительной прибыли за счет инвестиций.

Денежные средства являются источником формирования денежного потока.

Денежный поток можно охарактеризовать как разницу между денежными поступлениями и потреблением организации. Эффективное управление денежными потоками позволяет снизить потребность в капитале, ускорить обороты, а также выявить финансовые резервы внутри предприятия и тем самым снизить объемы внешних займов [3].

Движение денежных средств всегда рассматривается за какой-то период времени. Чаще всего это финансовый год. Но если в организации имеет место дефицит финансовых средств, то в зависимости от временного промежутка преследуются цели: в краткосрочном периоде — ускорение привлечения денег и замедление выплат, в долгосрочном — рост объема положительного денежного потока и снижение объема отрицательного. Последняя цель может быть достигнута благодаря привлечению средств стратегических инвесторов, финансовых кредитов, проведению дополнительной эмиссии акций, а также продаже финансовых инструментов инвестирования.

Все денежные потоки можно разделить на три группы:

- денежные потоки от основной или операционной деятельности. Прирост данного потока дают основные виды деятельности: продажа, дивиденды, получаемые от инвестиций. Уменьшается поток за счет производственных расходов, в том числе выплат процентов и налогов;

- денежные потоки от инвестиционной деятельности. В эту группу можно включить денежный поток, который формируется на основании долгосрочных активов. Прирост средств данного потока происходит за счет уменьшения объема инвестиций, списания недвижимости и оборудования, а также при реализации нематериальных и других активов;

- денежные потоки от финансовой деятельности. Данный поток формируют долгосрочные пассивы и собственный капитал. Увеличение долгосрочных заемных средств или реализация акций формирует приток, уменьшение пассивов и распределение дивидендов акционерам формирует отток.

Являясь значимым и важным объектом деятельности предприятия денежные средства требуют контроля и формирования отчетности.

Для контроля за использованием денежных средств формируются экономические службы на предприятия. А с целью контроля в области учета и в области соблюдения законодательства применяют аудиторские проверки. Аудит может быть как внутренним, так и внешним с привлечением сторонних аудиторов.

Денежные средства, а также и операции формирующие денежные потоки требуют детального учета и контроля. Контроль может быть внешним и внутренним.

С точки зрения внешнего контроля можно выделить аудиторскую проверку — как самый эффективный способ контроля.

В силу того, что движение денежных средств носит массовый характер, этот этап аудиторской проверки является достаточно трудоемким. Однако формирование движения денежных средств — однообразная операция, а методы или процедуры проверки достаточно просты. Именно при проверке этого участка основному аудитору целесообразно привлекать ассистентов.

Путем проведения сплошной проверки аудитору необходимо убедиться, соответствует ли принятый на предприятии порядок учета денежных средств порядку, установленному соответствующими нормативными документами. Так, порядок хранения, расходования и учета денежных средств в кассе установлен письмом Центробанка РФ.

При проверке операций по учету денежных средств следует установить соблюдается ли предприятием установленный лимит хранения наличных денежных средств, так как в кассе можно хранить лишь небольшие денежные суммы для оплаты мелких хозяйственных расходов, выдачи авансов на командировки и других небольших платежей. Превышение установленных лимитов в кассе до-

пускается лишь в течение пяти рабочих дней, если этот период совпадает с выплатой заработной платы сотрудникам предприятия, пособий по временной нетрудоспособности и премий.

Все операции по поступлению и расходованию денежных средств кассир записывает в кассовую книгу, которая должна быть пронумерована, прошнурована и опечатана сургучной печатью.

Количество листов в ней должно быть заверено подписями руководителя предприятия и главного бухгалтера. В конце рабочего дня кассир подсчитывает в кассовой книге итог операций за день и выводит остаток денег в кассе на следующий день. Записи в кассовой книге ведут через копировальную бумагу одновременно на двух листах. Один лист отрывной, его сдают в конце дня вместе со всеми приходными и расходными документами в качестве отчета по кассовым операциям.

При рассмотрении вопроса денежных средств, можно выявить основные проблемные аспекты, которые требуют внимания руководства:

- несоблюдение законодательства в области учета и хранения денежных средств;
- не рациональное использование денежных средств.

Руководство предприятий должно понимать, что денежные средства способны приносить экономическую выгоду только тогда, когда они рационально и эффективно используются.

Обобщая все вышесказанное, необходимо отметить, что денежные средства, как источник денежных потоков и как наиболее ликвидный актив, требует качества учета и детального контроля при осуществлении расчетных операций. Также руководство организации должно контролировать соблюдение норм законодательства РФ в области учета денежных средств, только в данном случае предприятие сможет выгодно и рационально осуществлять свою деятельность.

Литература:

1. Экономический словарь. Электронный ресурс. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/5034
2. Т.А. Фролова. Денежные средства: Конспект лекций / А.Т. Фролова. — Таганрог.: ТТИ ЮФУ, 2010 Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m194/8_2.htm
3. Экономический словарь. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/%D0%94%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%BA

Современные проблемы жилищно-коммунального хозяйства

Ивакина Альфия Мустьякимовна, студент

Находкинский филиал Владивостокского государственного университета экономики и сервиса

Тема, рассматриваемая в данной статье является наиболее актуальной в связи с необходимостью совершенствования системы ЖКХ, для создания экономического механизма управления жилищно-коммунальным хозяйством, который является базой для производства жизнеобеспечивающих услуг.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, реформа ЖКХ, услуги ЖКХ, коммунальные системы жизнеобеспечения, планирования, эффективность управления ЖКХ.

Жилищно-коммунальное хозяйство или сокращенно ЖКХ представляет собой сложную и многоуровневую систему городского хозяйствования, деятельность которой направлена на предоставлении населению того или иного района услуг в области технического и санитарного обслуживания, проведения ремонтных и профилактических работ, обеспечению важными ресурсами, такими как газ, электричество, теплоснабжение, водоснабжение).

Жилищно-коммунальные хозяйства, по своей сути являясь коммерческими организациями, преследуют цель получения прибыли, но в то же время, тарифы и плату за текущий ремонт и содержание жилья не могут взимать выше установленных нормативов.

В системе взаимоотношений участвуют одновременно несколько сторон — это управляющая компания, квартиросъемщики, организации — поставщики услуг, таких как теплоснабжение, водоснабжение, электроснабжение.

Если рассматривать организации ЖКХ, то можно выделить две основные стороны — во-первых, это коммерческая деятельность, преследующая получения прибыли, с другой же стороны организации сферы ЖКХ возлагают на себя огромную ответственность в области снабжения населения ресурсами и содержания жилищного фонда в надлежащем виде и состоянии.

Организации сферы ЖКХ нередко из-за ветхости жилья несут убытки и оплачивают судебные издержки за нанесенный имущественный ущерб.

Таким образом, организации сферы ЖКХ являются одной из важнейших структур города, сбой системы функционирования организаций ЖКХ способен остановить деятельность и функционирование не только района — но и города в целом.

Можно говорить, что ЖКХ является основной для развития инфраструктуры России в общем и отдельных городов в частности.

Государство в лице власти и местного самоуправления на местах отказывается признавать данный момент и сводит роль ЖКХ именно к ремонтно-контрольному направлению. Возникает вопрос о причине такого положения вещей.

Основным ответом на данный вопрос можно выдвинуть предположение о том, что признав ЖКХ направлением развития инфраструктуры, власти будут вынуждены закладывать определенную сумму в бюджете для данной сфере деятельности.

Но проблемой в сфере ЖКХ стоит не только в отсутствии финансирования со стороны государства.

Со стороны управляющих компаний также наблюдаются множественные нарушения.

Достаточно часто встречаются ситуации, когда при проведении фактических проверок выявлялось, что многоквартирные дома обслуживаются компаниями неза-

конно. Общие собрания собственников жилья не проводятся, а бюллетени голосования подписаны третьими лицами [1].

В результате отсутствия контроля со стороны государственных и муниципальных органов и бездействия ряда правоохранительных органов формированию и деятельности управляющих компаний дана свобода действий. Результатом стало не оказание населению жилищно-коммунальных услуг на должном уровне, а также неэффективная и нецелевая трата материальных ресурсов и получаемых от населения денежных средств.

В части наиболее распространенных правонарушений в деятельности управляющих компаний можно выделить:

- заключение договоров с подрядчиком на выполнение ремонтных работ с завышенной сметой, саму работу зачастую не выполняют, а составляют фиктивные акты выполненных работ;

- нарушается порядок начисления оплаты за капитальный ремонт, отсутствие структуры оплаты за содержание и ремонт жилья и не доведение их до жителей не позволяет проконтролировать их объективность.

Аналогичные нарушения имеют место и в деятельности товарищества собственников жилья (ТСЖ).

ТСЖ удобна тем, что с чиновников на местном уровне полностью снимается ответственность за возникающие ситуации в домах, все же это нельзя назвать причиной отсутствия контроля деятельности ТСЖ.

Но стоит отметить тот факт, что проблемные ситуации возникают не только со стороны организаций сферы ЖКХ.

Многие управляющие компании сталкиваются с большими проблемами в процессе осуществления деятельности, в частности:

- постоянное бюджетное недофинансирование при необходимости поддержания на соответствующем уровне санитарного состояния территорий и технической исправности инженерного оборудования жилого и нежилого фонда;

- рост дебиторской задолженности, население зачастую не всегда оплачивает всю сумму задолженности. Обязанность неплательщиков коммунальных услуг перекладывается на плечи законопослушных жильцов. Такое обременение обосновывается длительностью судебных разбирательств по взысканию платежей с неплательщиков. Но страдают те, кто своевременно выполняет свои обязанности;

- ветхое жилье и изношенность основных фондов при отсутствии государственной поддержки.

- низкое взаимодействие элементов ЖКХ: эксплуатация жилья, водопроводно-канализационного хозяйства, сбор и утилизация твердых бытовых отходов, санитарное состояние жилья, энергоснабжение, теплоснабжение и др.

Целью совершенствования ЖКХ является создание благоприятных условий для приведения жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры к стандартам качества, которые обеспечат комфортные условия для проживания граждан. Обеспечение финансовой поддержки объектов ЖКХ, позволят обеспечить коммунальной инфраструктурой жилищные объекты, повысить качество коммунальных услуг.

В качестве решения вышеизложенных проблем, организациям в сфере ЖКХ целесообразно:

- использовать дифференцированные тарифы на жилье и коммунальные услуги, вести более строгий учет сверхнормативной площади и второго жилья, оплата которых может производиться по повышенным тарифам и ставкам, что обеспечит получение дополнительного финансирования, кроме того, следует ввести повышенные тарифы и на сверхнормативное потребление коммунальных услуг;

- рекомендуется создать при предприятии единый расчетно-кассовый центр, в который будут поступать платежи за коммунальные услуги, а в созданной базе данных будет своевременно отслеживаться задолженность по оплате. В этих условиях размер просроченной задолженности не превышает 12–14%;

- одним из путей сокращения задолженности может быть привлечение трудоспособных неработающих квар-

тироръемщиков к отработке задолженности по квартплате на вспомогательных работах в коммунальной сфере, например по уборке территорий, при проведении текущих ремонтов.

Успешная реализация данных мероприятий позволит:

- улучшить качество жилищно-коммунального обслуживания потребителей, комфортность и безопасность условий проживания граждан;

- повысить эффективность работы предприятий жилищно-коммунального хозяйства и снизить затраты на предоставление жилищно-коммунальных услуг;

- повысить хозяйственную самостоятельность предприятий жилищно-коммунального хозяйства и их ответственность за качество обслуживания потребителей.

Основным мероприятием по снижению дебиторской задолженности является активная пропаганда по погашению долгов за коммунальные услуги, а также привлечение судебных органов, в случае игнорирования данной разъяснительной работы.

Что же касается контроля над деятельностью управляющих компаний и ТСЖ — в данном случае необходимо рассмотреть механизм контроля и регулирования данных взаимоотношений на уровне государства и местного самоуправления. К сожалению, в РФ многие потребители услуг не знают своих прав, либо не реализуют их в силу бесперспективности противодействия существующей системе.

Литература:

1. Алфёров, В. ЖКХ: прошлое и настоящее. //Электронный ресурс. URL: <http://www.234555.ru/publ/9-1-0-287>
2. Медведев: хищения в сфере ЖКХ стали эпидемией. Электронный ресурс. URL: <http://www.audit-it.ru/news/finpance/400993.html>
3. Ягодина, Л. П. Управление жилищно-коммунальным хозяйством: организационно-правовые аспекты: Автореф. дис... к.ю. н. М., 2012.
4. Сиваев, С. Б. Как эффективно управлять жилищным фондом. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2002.
5. Экономика жилищно-коммунального хозяйства / под ред. д.э.н., проф. Симонова Ю. Ф. — М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004.

Текущее положение дел в системе здравоохранения Курской области

Ильина Елена Геннадьевна, студент;
 Пенькова Наталия Валерьевна, студент;
 Вареник Ая Валерьевна, студент
 Курский государственный медицинский университет

В статье на основе применения экономико-статистических методов изучены динамика расходов на здравоохранение, размер и структура консолидированного бюджета здравоохранения, размер расходов на ОМС.

Ключевые слова: здравоохранение, расходы на здравоохранение, расходы на ОМС, консолидированный бюджет здравоохранения, Курская область.

Сохранение и укрепление здоровья населения является приоритетной задачей органов исполнительной власти

Курской области как составляющей части обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона.

Функционирование и развитие системы здравоохранения Курской области осуществляется в соответствии с основными тенденциями модернизации отрасли в Российской Федерации. На данный момент регионы с разной степенью успешности пытаются реализовать основные направления реформирования здравоохранения, диктуемые на федеральном уровне. Утверждая новые законодательные акты, проекты, программы в сфере охраны здоровья, необходимо учитывать специфику региона. Именно поэтому необходимо проводить регулярный анализ текущего состояния системы здравоохранения.

Под результативностью обычно понимают степень достижения положительных итогов, вне связи с затратами на их осуществление. Медицинская результативность включает показатели заболеваемости, смертности, ожидаемой продолжительности жизни при рождении и т.д. Социальная результативность предполагает удовлетворенность населения региона оказываемой медицинской помощью, удовлетворенность персонала медицинских организаций условиями труда, показатели качества жизни населения и т.д. Экономическая результативность предусматривает уровень финансирования системы здравоохранения, финансовое обеспечение территориальной программы государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи, объем расходования финансовых средств и т.д. [8].

Текущее состояние системы здравоохранения Курской области можно проанализировать исходя из показателей, характеризующих экономическую результативность отрасли. Финансирование является основным показателем эффективности функционирования системы здравоохранения и необходимым элементом оказания высококвалифицированной медицинской помощи и роста социального благополучия в регионе [4, 5].

Наибольший удельный вес в 2014 году в структуре ВРП имеет статья расходов — обрабатывающие производства. В 2014 году их доля расходов составляет 16,7%. Наименьший удельный вес в структуре ВРП в 2014 году

имеет финансовая деятельность, в 2014 году доля расходов составляет 0,3%.

На здравоохранение в структуре ВРП в 2014 году отводится 3,9% расходов. Данный показатель за период с 2010—2014 годы имеет тенденцию увеличения на 0,3%.

Общие расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение в Курской области за исследуемый период имеют отрицательный темп прироста (−63,35%). До 2013 года наблюдалась положительная тенденция, в 2013 году темп прироста составил —53,08%, что повлияло на общую величину прироста. В 2014 году, относительно 2013, темп прироста имеет тенденцию к увеличению на 5,37%. Отрицательный прирост также имеют такие области как: Тульская (−17,56%), Тверская (−14,91%), Рязанская (−25,96%), Московская (−15,28%) и Калужская (−23,76%).

Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение в Курской области в части увеличения стоимости основных средств за исследуемый период также имеют тенденцию к снижению на −97,95%. Наибольшее снижение выявлено в 2013 по отношению к 2012 году и составляет −96,82%. В других регионах ЦФО наблюдается отрицательная динамика, кроме Белгородской (144,70%), Костромской (11,52%), Орловской (33,54%), Тульской (30,05%) областей и города Москвы (193,35%), в них наблюдается положительный прирост.

Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение в Курской области в части текущих расходов, на оплату труда и начислений на оплату труда за исследуемый период имеют отрицательное значение (−20,65%). В 2012 году темп прироста имеет отрицательное значение, равное −40,69%, в 2013 году прирост отсутствовал и только в 2014 году началось возобновление положительной тенденции (0,21%). Отрицательную динамику имеют такие области как: Ивановская (−89,77%), Костромская (−6,82%), Орловская (−92,99%), Рязанская (−25,40%) и Тульская (−53,78%).

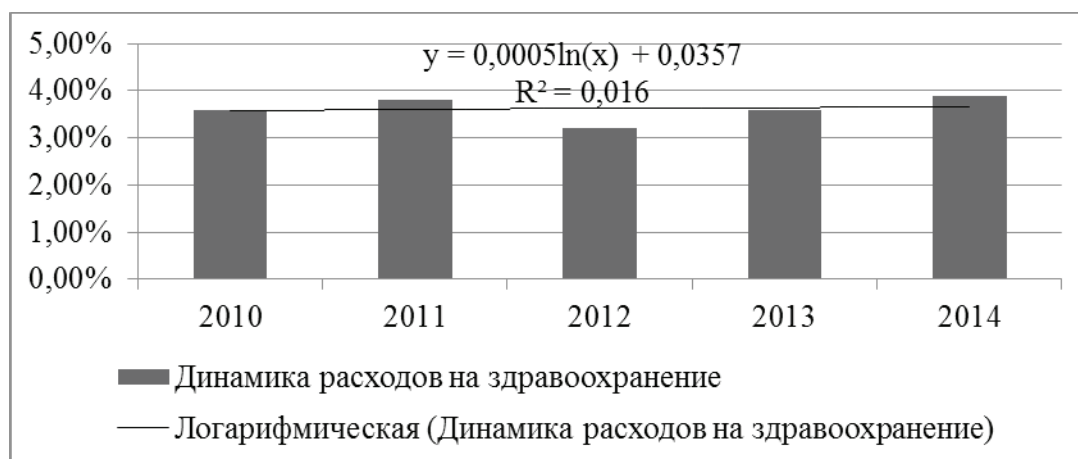


Рис. 1. Динамика расходов на здравоохранение в общей доле ВРП Курской области за 2010–2014 гг.

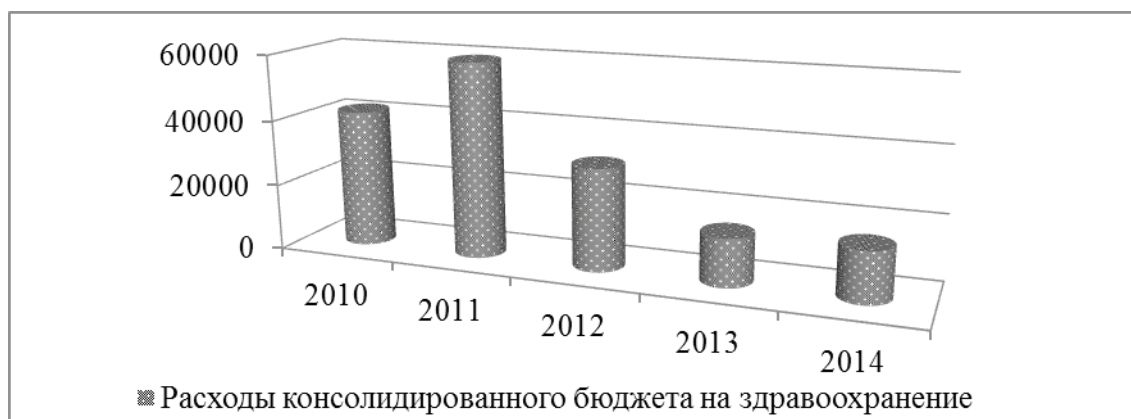


Рис. 2. Динамика расходов консолидированного бюджета на здравоохранение Курской области за 2010–2014 гг.

Расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на реализацию территориальной программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи гражданам РФ за исследуемый период имеют отрицательную динамику роста в Курской области (–30,41%), Брянской (–23,37%), Костромской (–11,47%), Липецкой (–2,79%), Тамбовской (–8,7%) и Тульской областях (–44,05%). Происходит постепенное снижение уровня финансирования программы с целью экономии средств и сбалансирования государственных гарантий с имеющимися у государства ресурсами, посредством уменьшения объемов медицинской помощи, предоставляемой населению бесплатно.

Расходы средств обязательного медицинского страхования в расчете на 1 жителя за исследуемый период имеют положительную динамику роста во всех районах ЦФО. В Курской области показатель увеличился на 66,94% за счет резкого увеличения расходов в 2012 году (прирост составил 46,25%). Наибольшее увеличение произошло

в Калужской области на 152,68%, наименьшее во Владимирской области (17,62%).

Расходы территориальных государственных внебюджетных фондов имеет положительную динамику роста во всех регионах ЦФО. Наибольшее увеличение произошло в Калужской области на 117,62%, наименьшее во Владимирской области 22,98%. Объем финансирования в Курской области увеличился на 68,34%.

Экономическая результативность Курской области характеризуется нехваткой финансовых ресурсов в части увеличения стоимости основных средств, в части текущих расходов, на оплату труда и начислений на оплату труда, на реализацию ТППГ, не смотря на положительную тенденцию роста поступлений финансовых средств.

Таким образом, государство ориентирует здравоохранение на предоставление различным социальным группам и слоям населения равного доступа к качественной медицинской помощи в объеме социальных гарантий, предусмотренных законодательством. В таком случае одним из

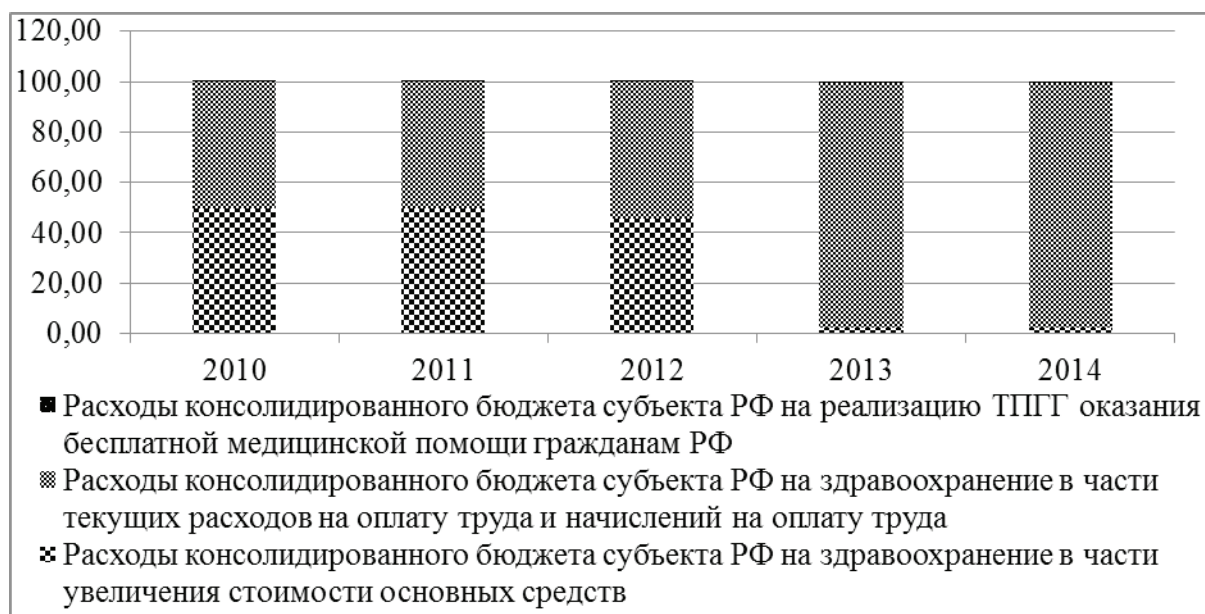


Рис. 3. Структура расходов консолидированного бюджета на здравоохранение Курской области за 2010–2014 гг.



Рис. 4. Динамика расходов средств обязательного медицинского страхования в расчете на одного жителя за 2010–2014 гг.



Рис. 5. Динамика расходов территориальных государственных внебюджетных фондов на здравоохранение Курской области за 2010–2014 гг.

основных критериев социальной эффективности выступает показатель доступности медицинской помощи, который может измеряться с точки зрения реальных временных и материальных затрат различных социальных групп населения при получении гарантированной медицинской помощи [1, 2, 3, 6].

Анализ текущего состояния системы здравоохранения Курской области выявил основные проблемы, на которые

необходимо направить меры воздействия с целью повышения результативности здравоохранения региона. Основными «болевыми точками» системы здравоохранения являются: оптимизация финансовой деятельности регионального здравоохранения; совершенствование материально-технической базы; оптимизация использования трудовых ресурсов регионального здравоохранения и повышение уровня квалификации управленческого звена отрасли.

Литература:

1. Vertakova Yu.; Vlasova O. Problems and Trends of Russian Health Care Development // Procedia Economics and Finance. 2014. № 16. p. 34–39.
2. Власова, О.В. Методический подход к оценке стратегического потенциала здравоохранения региона / Ю.В. Вертакова, О.В. Власова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2013. — № 6. — с. 42–51.
3. Власова, О.В. Основы формирования социально-экономической политики развития здравоохранения региона // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. — 2013. — № 2. — с. 136–143.
4. Зюкин, Д.А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе / Д.А. Зюкин, М.А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.

5. Куркина, М.П. Методические подход к оценке управления воспроизводством человеческого потенциала региона / М.П. Куркина, Д.А. Зюкин // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. 2013. № 8. с. 74–86.
6. Куркина, М.П. Оценка социального потенциала региона // Казанская наука. 2014. № 7. с. 194–196.
7. Родионова, В.Н Менеджмент в здравоохранении в новых экономических условиях // Экономика и управление здравоохранением / Под ред. Ю.П. Лисицына. М, 2009. с. 43–83.

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 8 (88) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
E-mail: info@moluch.ru
<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4