

**ПЕРСПЕКТИВЫ
И ЗАКОНОМЕРНОСТИ
МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО
ОБЩЕСТВА: НОВЫЙ ВЗГЛЯД
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ,
ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ,
ПРАВОВЫЕ ОБЩЕНАУЧНЫЕ АСПЕКТЫ**

Материалы международной
научно-практической конференции

(25 июня 2014г.)

Часть 2

Саратов
2014

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
П 27

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:
д-р экон. наук, проф. *В.И. Долгий* (отв. ред.)
канд. экон. наук, доц. *С.С. Чернов* (отв. ред.)
канд. экон. наук, доц. *Е.Н. Троянова*
канд. экон. наук, доц. *М.А. Еремеев*

П27 Перспективы и закономерности модернизации современного общества: новый взгляд (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные аспекты): Материалы международной научно-практической конференции (25 июня 2014г.). – В 3-х частях. – Ч.2. / отв. ред. В.И. Долгий, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 166с.

ISBN 978-5-9905719-0-7

Содержание материалов конференции составляют научные статьи отечественных и зарубежных ученых, в которых излагается теория, методология и практика научных исследований в области экономики, социологии, философии, управления, права, финансов.

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

ISBN 978-5-9905719-0-7

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67

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

© Академия управления ООО, 2014

© Авторы статей, 2014

Глуценко П.П., заместитель декана юридического факультета по научной работе, руководитель магистерской программы «Правозащитная деятельность», профессор кафедры информационного права и правопведения юридического факультета ГУАП, доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист РФ, почетный работник высшего профессионального образования РФ, эксперт Программы ЮНЕСКО «Информация для всех». Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

ПРОБЛЕМЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ГРАЖДАНАМИ НАВЫКОВ ОБРАЩЕНИЯ К ПРАВОВОЙ САМООБОРОНЕ (САМОПОМОЩИ)

В статье исследуются связи правовой политики, правовой системы правового государства и права граждан на самооборону (самопомощь). В ней представляются точки зрения ученых на: содержание, сущность данного правового института; основания, условия обращения к нему; проблемы и пути их разрешения с тем, чтобы гражданам активнее использовали его, отстаивая, защищая конституционные права и свободы.

В настоящей статье предпринята попытка показать роль и место правовой политики Российской Федерации в становлении и совершенствовании как института, так и механизма правовой самообороны (самопомощи), предусмотренных ст. 45 Конституции России.

Указанная нами целевая установка исследования обязана предоставить наше видение: сущности и назначения правовой политики правового, демократичного, социального государства Российской Федерации; понятия и содержания права граждан **«защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом»**, то есть права на правовую самооборону (самопомощь).

Начнем с главного – правовой политики, общего содержания, назначения и той, которая имеет отношение к обеспечению реализации и защиты конституционных прав, свобод и законных интересов граждан. Правовой политике посвящены работы многих юристов (ученых и практиков), однако, по нашему мнению, к нашему исследованию особое значение имеют определения докторов юридических наук, профессоров Н.И. Матузова, А.В. Малько, Н.В. Исакова.

Так, Н.И. Матузов представляет правовую политику как комплекс мер, идей, целей, задач, программ, методов, реализуемых в сфере действия права и посредством права¹. С данным определением нельзя не согласиться, но оно носит общий характер, а ведь для нашего исследования нужна более точная конкретизация, предназначения правовой политики.

А.В. Малько под правовой политикой понимает научно обоснованную, последовательную и системную деятельность государственных и не государственных структур по созданию эффективного механизма правового регулирования, по цивилизованному использованию юридических средств в достижении таких целей, как наиболее полное обеспечение прав и свобод человека и гражданина, укрепление дисциплины, законности и правопорядка, формирование правовой государственности и высокого уровня правовой культуры и правовой жизни общества и личности². Считаем данное определение гораздо значимым и важным для нашего исследования.

Н. В. Исаков к правовой политике относит особое политико-правовое явление, формирующееся вследствие системной, научно обоснованной деятельности государства и общественных объединений и направленное на определение стратегии и тактики

¹ Матузов Н.И. Общая концепция и основные приоритеты российской правовой политики// Правовая политика и правовая жизнь. – Саратов, 2000. – С. 28-29.

² Малько А.В. Правовая политика: словарь и проект концепции. Саратов, 2010. С.9-14

правового развития общества, совершенствование механизма правового регулирования, обеспечение прав и свобод человека и гражданина, построение правового государства³. Трудно не согласиться с тем, что указанные функции естественно возложены на правовую политику.

Автор под правовой политикой считает необходимо понимать и признавать повседневную, целенаправленную деятельность всех органов государственной власти (законодательной, исполнительной и судебной), юридических лиц и общественных объединений, их должностных лиц, регламентированную национальным правом и общепризнанными принципами и нормами международного права обеспечивающую признание, соблюдение и защиту прав и свобод человека и гражданина⁴. Как нам представляется, данное определение логично и всесторонне обосновывает основные функции правовой политики правового, демократичного, социального государства. Кстати оно полностью соответствует предписаниям ст.ст. 2,3,7,10,15,17,18,33,45-46 Конституции Российской Федерации.

Теперь разберемся с содержанием, сущностью и особенностями института правовой самообороны (самопомощи) и механизма его функционирования. В отличие от суждений, определений правовой политики, институту правовой самообороны (самопомощи) прав свобод и законных интересов человека и гражданина, закрепленного ст. 45 Конституции России посвящено гораздо меньше публикаций и обоснований. В первую очередь по нашему мнению, это связано, предопределено сложностью представить, раскрыть формы, элементы, признаки исследуемого правового института, там более содержания его механизма, отличающегося от регламентированного конкретными законами и подзаконными актами. Ведь ст. 45. ч.2 предписывает «защищать свои права и свободы **всеми способами, не запрещёнными законами**», в то время как не в одном законодательном акте, положении не найти перечня, представления хотя бы какой-либо части «всех способов».

Так называемое невнимание к институту и механизму правовой самообороны (самопомощи) предопределено еще и тем, что в российском законодательстве отсутствует такое определение. Однако имеются в уголовном, гражданском, административном и трудовом кодексах такие понятия, определения как, «необходимая оборона», «крайняя необходимость» (ст. 37,39 УК РФ, ст. 8 СК РФ, ст. 11 ЖК РФ, ст. 14 ГК РФ, ст. 352 ТК РФ). Содержание указанных статей всех федеральных законов, кроме трудового кодекса свидетельствует о том, что «необходимая оборона», «крайняя необходимость» и «защита» возможны только в полном соответствии с соответствующим законом. И только ст. 379 ТК РФ указывает определенные формы самозащиты трудовых прав, а именно: отказ от выполнения работы, не предусмотренной трудовым договором и отказ от работы, которая непосредственно угрожает жизни здоровью работника.

Итак, что же следует понимать под правовой самообороной (самопомощью) и каким образом она зависит от правовой политики государства. В диссертации Е. Б. Казаковой дается такое определение самозащиты: «Это элемент других научных проблем, имеющих глубокие исторические корни».⁵ Вряд ли из этого заключения вправе, что—то взять на вооружение не только гражданину, но и специалисту в сфере юриспруденции.

Мейер Д. И. предлагает отличать самозащиту от судебных способов защиты прав и признавать её таковой только в том случае если помощь со стороны государства

³ *Исаков Н.В.* Правовая политика современной России: проблема теории и практики. Автор. дис... д-ра юрид. наук. – Ростов-на-Дону, 2004. –С. 21-22.

⁴ *Глуценко П.П.* Правовая политика правового государства – основа и показатель содержания правовой жизни. Мир юридической науки. 2012. №1. – С. 78-79.

⁵ *Казакова Е.Б.* «Самозащита как юридическое средство: вопросы теории и практики: дис. канд.. Юрид. наук. Тамбов, 2006. – С. 6-7.

«явится слишком поздно»⁶. К сожалению, это имеет место сплошь и рядом, что не редко подаёт примеры самосуда, а не самообороны (самопомощи).

Анненков К. Н. самооборону (самопомощь) считал «внесудебным средством защиты гражданских прав»⁷. Данный подход так же не вправе быть признанным помочь в уяснении сущности, содержания, назначения рассматриваемого нами правового института.

Автор обоснованным, аргументированным и полным считает вправе признавать определение правовой самообороны (самопомощи) прав, свобод и законных интересов граждан как: «Это меры не противоречащие национальному законодательству и общепризнанным принципам и нормам международного права предпринятые для обеспечения реализации, восстановления и защиты прав, свобод и законных интересов граждан самостоятельно либо посредством их обращения к иным гражданам в силу того, что они по причине физических или возрастных условий сами возникшие проблемы правового характера решить не могут».

Наше утверждение. о том, что правовой институт правовой самообороны (самопомощи) обязан быть освобождён от самоуправства, вседозволенности, а обязательно согласовываться с тем, что означает «не противоречие», «не запрещение» законом вполне обоснованно, ведь речь идет о законах правового государства, в котором **признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина**, и одновременно **«являются непосредственно действующими...», определяющими «смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием»** (ст.ст.17-18 Конституции РФ).

Предложенное определение правовой самообороны (самопомощи) позволяет определить её функции, предназначение, то есть: **регулятивную** – способное урегулировать бесконфликтные отношения между гражданином и государством, предупредить самосуд самопроизвол; **воспитательную** – проявляющуюся в том, что таким образом урегулированные правоотношения призваны воздействовать как на гражданина, так и на представителей государственной власти, местного самоуправления; **правопредупредительную** – означающую, что любое деяние (действие, бездействие) противоречащее, не согласуемое с правопредписаниями влечёт наступление правового, государственного воздействия, принуждения; **правопринудительную**, т.е. наступление неотвратимости юридического, обоснованного, правомерного принуждения, наказания.

Наше представление сущности и назначения института правовой самообороны (самопомощи) в полной мере согласуется с местом и ролью в его становлении, совершенствовании, повышении эффективности правовой политики, на основе которой обязаны строиться правовая система, полномочия органов государственной власти, конституционно-правовой статус граждан, разрешение любых споров, противоречий, возникающих между гражданами, государством, обществом.

Попытаемся обосновать формы, признаки, условия и поводы правомерного обращения граждан и институту правовой самообороны (самопомощи). По нашему мнению, свидетельством чему является правовая практика, к ним вправе отнести: полное соответствие предписаниям законов и подзаконных актов, т. е. непротиворечие им; наличие либо его реализации, восстановления, защиты прав, свобод и законных интересов силами, возможностями гражданина, чьи права, свободы, законные интересы потребовали, предопределили указанное; правовая самооборона (самопомощь) возможна как по средствам действий, так и бездействий, но не противоречащих законопредписанию; наличие адекватности в предпринятом, предполагаемом деянии (действии, бездействии)

⁶ Мейер Д. И. Русское гражданское право. – М., 2000.- С. 301-302.

⁷ Анненков К.Н. Система русского гражданского права. Т.1. – СПб., 1894.- С. 566-568.

гражданина, чьи права, свободы, законные интересы подверглись воздействию, нарушению; самооборона (самопомощь) не применима в условиях наличия необходимой обороны либо крайней необходимости; правовая самооборона (самопомощь) не противоречит возможности, необходимости подключения, обращения к органам государственной власти, местного самоуправления и наконец, не всякое препятствие реализации, защите прав, свобод и законных интересов граждан вправе считать, признавать правонарушением, что однако не лишает граждан применения, использования самообороны (самопомощи).

Приведенные нами формы, признаки, условия и поводы для их признания правомерными в процессе обращения к правовой самообороне (самопомощи) не является исчерпывающим перечнем, но все они покоятся, согласуются с сущностью, содержанием, назначением правовой политики. Правовая политика любого государства, тем более правового, обязана быть направлена на то, что бы гражданин и государство жили в согласии, разрешали любые возникающие проблемы на основе договорённости, а ими должны являться законнопредписания предписывающие взаимосвязанные правоотношения. Правовая политика проводимая через законы обязана позволять гражданину право выбора в случае каких – либо возникших проблем и вопросов, обращаться ли ему к государству, либо разрешать своими силами, но цивилизованно, не нарушая законопредписания.

Что же следует понимать под *правовыми методами, средствами, способами* и, насколько они эффективны в процессе использования для обеспечения реализации и защиты прав, свобод и законных интересов гражданами самостоятельно и компетентными органами государственной власти и местного самоуправления? По нашему убеждению в число *правовых методов включены*: убеждение, принуждение, обжалование, контроль и надзор; *правовых средств*: административное (служебное) расследование, применение видов и форм юридической ответственности (дисциплинарной, административной, материальной, уголовной, гражданско-правовой, муниципально-правовой, конституционно-правовой) и возбуждение уголовных дел; *правовых способов*: административно-правового, гражданско-правового, уголовно-правового, конституционно-правового и международно-правового.

Как видим арсенал велик, осталось лишь им овладеть. Представленный механизм правозащитной деятельности (составной частью которой, как мы уже упоминали является правовая самооборона) в полном объёме, без каких-либо исключений находится в соответствии с содержанием, направленностью правовой политики, правовой системы Российской Федерации.

Горчаков А.Д.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ

В статье исследованы направления формирования механизма адаптации транснациональных корпораций к условиям модернизации отечественной экономики.

Структурные преобразования отечественных ТНК состоят в преодолении структурных деформаций и формировании новой структуры, способной воспринимать нововведения и осуществлять реализацию конкурентных преимуществ.

В основных направлениях действия Правительства РФ отмечается, что для модернизации промышленности, необходимо до 2020 года («Стратегия -2020») устранить: незавершенность структурных и институциональных реформ в реальном секторе экономики, низкую конкурентоспособность промышленных предприятий; физическую из-

ношенность производственных фондов; структурные деформации национального хозяйства; обширный сектор убыточных производств. В соответствии с вышеизложенным, целью структурных преобразований является создание конкурентоспособных ТНК, интегрированных в мировую экономику.

Отметим, что с усложнением характера и масштабов деятельности крупнейших ТНК усиливается тенденция к применению ими сложных организационных структур управления. Кроме того, в настоящее время действует тенденция к росту разнообразия конкретных форм управления, отвечающих наиболее полно специфическим условиям и требованиям развития отдельных фирм. Это разнообразие организационных форм сочетается с расширением элементов общности форм в различных компаниях. Поэтому можно говорить об определенной классификации организационных структур по типам, отражающим наиболее характерные черты управления деятельностью крупных ТНК. Во внутрифирменном управлении можно выделить следующие основные типы организационных структур управления: *структура по продукту*; *структура по региону*; *смешанная структура, включая холдинг*.⁸

Рассмотрим особенности вышеуказанных структур в отношении к деятельности ТНК.

Организационная структура по продукту предполагает создание в структуре ТНК самостоятельных хозяйственных подразделений – производственных отделений, ориентированных на производство и сбыт конкретных видов продуктов. Широко распространена в силу массового перехода международных фирм к децентрализованной структуре управления, когда знание продукта и развитие производства в глобальном масштабе приобрели первостепенное значение. Например, особенность организационной структуры американской компании «Зингер» состоит в различном построении и управлении деятельностью подконтрольных предприятий в каждом производственном отделении по продукту.

Смешанная структура управления предполагает сочетание различных типов организационных структур управления ТНК. В западноевропейских ТНК наиболее распространено сочетание отраслевого и регионального принципов при построении организационной структуры. Для американских корпораций более типично сочетание управления по продукту и специализированного органа управления – международного отделения или дочерней компании.⁹ В некоторых ТНК созданы сложные структуры управления, основанные на сочетании трех упомянутых выше типов организационного построения управления компаний исходя из принципов подхода к управлению внешнеэкономической деятельностью.

Другая особенность смешанной структуры управления состоит в сочетании отраслевого принципа с выделением управления международными операциями в специализированное управление. Это характерно для таких американских компаний, как «Дженерал электрик», «Пфайзер», «Кайзер алюминимум» и германской «БАСФ».¹⁰

Структурные преобразования ТЭК и приватизацию нефтяной отечественной промышленности проводили таким образом, чтобы в России осталось несколько крупных вертикально-интегрированных компаний, способных конкурировать с западными гигантами на зарубежных рынках. Подразумевалось, что крупным компаниям легче привлекать многомиллиардные кредиты, без которых невозможно разрабатывать месторождения в морских шельфах и районах Крайнего севера. В результате монополия одной государственной компании сменилась олигополией поделивших между собой регионы

⁸ Мировая экономика. Под ред. Землянухиной С.Г. – Саратов: Слово, 2007. С.245.

⁹ Зубарев Н., Клышков И. Механизм экономического роста ТНК. – М.: Юнити, 2009. С.119.

¹⁰ Кутузова М.Г. Дела крупнейших транснациональных корпораций // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009.- №12. – с. 23-32.

вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), и ставка, сделанная на них, себя не оправдала. Уменьшение добычи нефти в России происходит практически во всех крупных нефтяных компаниях, за исключением НК «Роснефть». В то же время доля небольших, но достаточно эффективных совместных предприятий (СП) с иностранными инвестициями неуклонно растет.

Отметим, что структурные преобразования ТНК в промышленности на практике осуществляются при активном участии государства, хотя теоретически рыночный способ ведения хозяйства автоматически обеспечивает необходимую гибкость и мобильность структуры промышленности. Формирование в России новой структуры промышленности, отвечающей критериям постиндустриального типа воспроизводства, объективно требует повышения роли государственного регулирования в механизме структурных преобразований.

Гирфанова И.Н к.э.н, доцент, Крапивина Е.С.

Башкирский ГАУ

НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрено сельское хозяйство и нормирование оборотных средств.

Сельское хозяйство является основным источником продовольствия и сельскохозяйственного сырья в мире. Оно призвано удовлетворять растущие потребности населения в продуктах питания, а потребности промышленности в сырье. Продовольствие, а также его производство, распределение, обмен и потребление являются важной составной частью функционирования мировой системы и занимают особое место в мировой экономике и политике. Рынок продовольствия определяет состояние экономики и социальную стабильность общества, поэтому его развитие контролируется во всех странах. Несомненно, экономические показатели сельскохозяйственных предприятий имеют зависимость и от погодных условий. Но при всей значимости природных факторов — в сельском хозяйстве решающее влияние на эффективность производства оказывают всё же экономические факторы.

Оборотные средства представляют собой авансированную в денежной форме стоимость для образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, обеспечивающих непрерывность процесса производства и своевременность осуществления расчетов. Управление оборотными средствами в сельском хозяйстве состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с оптимальным размером оборотных средств. Это означает что оборотные средства предприятий должны быть распределены по всем стадиям кругооборота. В соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме[2]. На предприятии одновременно совершается, как правило несколько производственных циклов, причем одинаковые стадии (закупка сырья и материалов, производство, выпуск готовой продукции) различных производственных циклов не обязательно совпадают, начало одного цикла по времени может совпадать с серединой другого и окончанием третьего и т.д. Поэтому в рамках одного предприятия может и не наблюдаться заметного изменения структуры оборотных средств в различные периоды года. Количество одновременно протекающих производственных циклов зависит, прежде всего, от характера и размера производства. В отраслях сезонного производства (в частности в сельском хозяйстве) одновременное осуществление различных стадий оборота представлено не столь ярко и может наблюдаться скорее на предприятиях с промышленным типом производства[1]

Специфика сельскохозяйственного производства обуславливает необходимость нормирования отдельных видов оборотных средств, которая заключается в определе-

нии сумм, необходимых для образования постоянных минимальных и в то же время достаточных запасов материальных ценностей неснижаемых остатков незавершенного производства и других оборотных средств. Это способствует выявлению новых внутренних резервов, сокращению длительности производственного цикла, более быстрой реализации готовой продукции.[2]

Нормированию подлежат оборотные средства находящиеся в производственных запасах, незавершенном производстве, остатках готовой продукции на складах предприятия. Нормирование оборотных средств осуществляется в денежном выражении. В основу определения потребности в них положена смета затрат на производство продукции (работ, услуг) на планируемый период. Для предприятий с сезонным характером производства – данные квартала с наименьшим объемом производства, поскольку сезонную потребность в дополнительных оборотных средствах обеспечивают краткосрочные ссуды банка.

Нормирование в сельском хозяйстве носит желательный характер а не обязательный. Нормированию подлежат:[2]

- 1.Производственные запасы
- 2.Расходы будущих периодов
3. Незавершенное производство
4. Готовая продукция

На практике применяют три основных метода нормирования оборотных средств:

Аналитический- этот метод использует фактические данные о величине оборотных средств за какой-то период.

коэффициентный – метод состоит в том, что нормативы на планируемый период рассчитываются путем внесения поправок (с помощью коэффициентов) в нормативы предшествующего периода.

метод прямого счета- Метод состоит в том, что рассчитываются суммы оборотных средств по каждому конкретному виду товарно-материальных ценностей, затем они складываются, и в результате определяется норматив по каждому элементу нормируемых оборотных средств.

Нормирование оборотных средств призвано обеспечивать рациональное сочетание собственных и заемных оборотных средств в их кругообороте с тем, чтобы выполнять производственную программу с минимальной суммой собственных средств. При таком положении у предприятий отпадет необходимость в дополнительных вложениях в формирование сезонных запасов оборотных средств, а прибыль инвестируется в основные фонды.

По моему мнению данная тема является актуальной на сегодняшний день, так как сейчас открывается все больше конкурентоспособных сельскохозяйственных предприятий и то предприятие будет более рентабельным, которое правильно распределяет свои оборотные средства, что достигается благодаря их нормированию. Нормирование оборотных средств обеспечивает бесперебойное финансирование плановых затрат на производстве и реализацию продукции, а так же осуществление расчетов в установленные сроки.

Список литературы:

- 1 *Сабетова Л.А., Зюзя А.В.*, Формирование и использование оборотных средств в сельском хозяйстве. Мичуринск: изд-во МичГау, 2006, 113с
- 2 *Тугушева В.Р., Амирханян В.А.*, Особенности управления оборотными средствами в сельском хозяйстве. Пенза: известия ПГПУ им. В.Г.Белинского, 2012 №28, с.581-583
- 3 Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>

- 4 Сидорова Д.А., Воспроизводство оборотных средств в сельском хозяйстве. Ставрополь: изд-во научный журнал КубГАу №84(10), 2012

Губулова С.Г.

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

НЕОБХОДИМОСТЬ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ

В статье внимание уделено понятию налоговой реформы. Указываются причины и необходимость ее проведения.

Налоги и все с ними связанное входят в нашу жизнь с давних времен. Аналогия всех когда-либо существовавших форм бытия категории «налог»: видов налогов и налоговых групп, способов их исчисления и сбора, налоговых льгот и мер наказания за неисполнение налоговых обязательств – позволяет составить мировую и отечественную «родословную» налогообложения. Исторически налоги, как практические формы привлечения ресурсов в государственное пользование, связывают с появлением государства и выполнением им экономических и других функций. С тех пор изменяется, причем существенно, лишь соотношение сумм отдельных видов государственных расходов в бюджетах разных государств, а также продуктивное или не продуктивное их использование.

Обязательные платежи древнего мира отдаленно напоминали ныне существующие налоги в их современном понимании. Об этом свидетельствуют и первые реформы, обращенные на решение задач максимизации государственных доходов.

Первые реформы появились в Древнем мире. Были обязательные платежи, которые, в принципе, напоминают ныне существующие налоги в их современном понимании. Первые реформы были обращены на решение задач максимизации государственных доходов.

Первой налоговой реформой была реформа императора Рима Октавиана Августа (63 г. ДО н. Э. – XIV в. н. э.).

Налоговая реформа – это реформа в системе налогообложения, отмена старых, принятие новых, видоизменение уже существующих налогов. Причем в первую очередь, конечно, государство преследует цель пополнения бюджета, чтобы не было его дефицита. В разных странах, с разным историческим развитием, разным укладом экономической системы соответственно цели налоговой реформы отличаются. Каждое государство преследует свою цель, но при этом, налогообложение реформируется не в интересах какого-либо отдельного государства, а с учетом экономических интересов всех стран участников того или иного международного объединения.

Последние года реформы налогообложения в ряде стран, входящих в состав различных международных объединений, осуществляются с целью привести национальное налоговое законодательство в соответствии с некими общими требованиями.

Ее основная цель – устранить различия в налоговом законодательстве государств, препятствующие экономической интеграции.

Каждая новая налоговая реформы предполагает, в отличие от текущих налоговых модификаций, радикальный пересмотр системообразующих элементов налоговых обязательств. По глубине этих преобразований, их экономической обоснованности и социальной содержательности можно делать вывод о том, в какую сторону «смотрят» законодатели: или в сторону повышения народного благосостояния, или в сторону укрепления собственных властных позиций. Именно по этой причине следует знать уже известный перечень основных элементов налоговых обязательств. С них всегда начинается каждый новый налоговый закон, с них начата часть первая Налогового кодекса РФ.

Международные организации определяют общее направление и содержание налоговых реформ, проводимых в государствах, в них входящих. Согласованные действия

государств по осуществлению налоговой политики и реформированию налогового законодательства составляют существо гармонизации налогообложения.

При этом сходство достигается как в части правовых норм, определяющих состав налогов и сборов, так и норм, регулирующих порядок их исчисления и уплаты. Подобная практика именуется унификацией налогового законодательства.

Правительства должны строить планы развития, исходя из своих возможностей эффективного и справедливого сбора налогов.

Государство может начать проводить налоговую реформу в случае отставания законов страны от ее экономической жизни.

Фактически налоговые реформы могут внешние и внутренние, в зависимости от видов налогов среди которых она проводится. Внутренние реформы могут преследовать цель снижения налогового бремени для людей и организаций, упрощения налоговой системы.

Внешние реформы преследуют другую цель, процветания своего государства и упрощения международного налогообложения.

Наибольших результатов в деле гармонизации систем налогообложения достигли страны, входящие в состав ЕС.

Гусева Л.И., к.э.н., доцент

Воронежский государственный университет

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА

В статье рассмотрена одна из функций контроллинга – мотивация и стимулирование труда: поиск профессиональных творческих способностей, взаимоувязки интересов; анализ и урегулирование системы стимулирования труда.

Трудовая мотивация, сочетающая в себе согласование целей объекта и субъекта управления, выражает отношения, устанавливающиеся между центрами ответственности и предприятием (организацией), между работниками центров ответственности по поводу выполнения планового объема работ и рациональности и эффективности их организации. Стержнем управления на основе мотивации является воздействие на интересы участников внутрихозяйственных отношений для достижения наилучших результатов деятельности. Существенная роль здесь отводится функции контроллинга – согласованию целей организации и ее структурных подразделений. Для конечного успеха важно совпадение целей центров ответственности и предприятия. Никакие установленные извне цели не вызывают заинтересованности центров ответственности в активизации усилий своих коллективов до тех пор, пока они не превратятся в их цель и далее в их план действий.

Существуют различные способы мотивации труда, так как потребности постоянно меняются и нельзя рассчитывать, что мотивация, которая сработала один раз, окажется эффективной и в дальнейшем. С изменением значений факторов, обуславливающих действия работников центров ответственности (потребностей, интересов, мотивов, стимулов), меняются и способы мотивации. Процесс мотивации бесконечен. Однако среди различных способов мотивированности труда в отечественной и зарубежной практике постоянную основу составляет материальное стимулирование.

Материальное стимулирование работников производственных подразделений организации является составным элементом внутрихозяйственных отношений. Оно обеспечивает сочетание интересов каждого работника с интересами коллектива подразделения и интересов последнего с интересами коллектива организации в целом. В основе материального стимулирования работников подразделений организации лежит трудовой вклад и полученный от него эффект. Соотношение между вкладом и эффектом как

критерием распределения складывается по-разному в зависимости от системы управления в организации. Однако в любом случае основным источником стимулирования является заработная плата. Она должна выплачиваться в независимости от финансового положения организации в соответствии с трудовым договором.

Использование заработной платы как стимулятора деятельности организации и ее структурных подразделений обеспечивается путем:

- правильной тарификации рабочих и работ;
- своевременного и обоснованного пересмотра действующих норм выработки, нормированных заданий и норм обслуживания;
- совершенствования форм оплаты труда и премиальных систем.

Основным принципом вознаграждения является справедливость. Само понятие «справедливость» не может быть измерено экономическими средствами. Какая величина и форма заработной платы признается вообще справедливой, зависит от исторической эпохи, общественного строя и его социально-этических основ. Существенным для реализации принципа справедливости является то, что работающие в каждом подразделении, на рабочем месте должны чувствовать, что они оплачиваются в соответствии с их трудовым вкладом и что их заработок правильно соотносится с трудом их коллег. Эта задача возложена на оценку труда. Бесспорно, оплата труда должна соответствовать трудовому, продуктивному вкладу. Но как определить этот вклад? Решающим для определения величины оплаты труда являются физические и умственные способности, предъявляемые работой работающим (сложность работы) и фактически выполненная работа (продолжительность, количество, качество).

Для оценки степени сложности труда следует исходить из требований, предъявляемых работой к работнику: профессиональные знания (образование, опыт); физическое и умственное напряжение при выполнении работ; ответственность за людей и имущество; влияние окружающей среды (шум, пыль, температура и т.д.). Эти факторы являются основой для определения степени сложности работы для каждого работающего.

В организациях Германии используют качественное и количественное измерения сложности труда. Для каждого требования предполагается определение численного значения (балла), выражающего различную нагрузку.

Сумма численных значений всех требований одной работы делает возможным причисления ее к определенному тарифному разряду. Различные требования могут взвешиваться по-разному. Кроме того, может происходить дальнейшее подразделение численных показателей. Причем численные значения могут расти не только линейно, но и прогрессивно либо регрессивно. Для взвешивания не существует объективных признаков. Оно всегда находится под влиянием субъективных факторов. Например, при исследовании американской и немецкой систем были выявлены существенные различия (табл. 1).

Таблица 1.

Значимость отдельных требований для оценки труда, % [8]

<i>Требования</i>	Американская система	Немецкая система
Образование	45	22
Умственная нагрузка	31	34
Физическая нагрузка	11	24
Условия труда	13	20

Если с помощью оценки труда установлены соотношения между степенями сложности работ, то оплата труда за этот труд осуществляется по определенной форме, способу расчета. Способ оплаты должен быть эластичен, учитывать любые

различия в производительности. В отечественной практике различают две формы заработной платы: повременную и сдельную. В основу их разграничения положен способ учета результатов труда. На базе двух названных форм заработной платы в практике организаций используются различные системы оплаты труда. Принципиального различия в формах и системах заработной платы в отечественной и зарубежной практике не наблюдается. Иначе обстоит дело в подходе к выбору форм и систем заработной платы.

Выбор тех или иных форм и систем заработной платы является компетенцией организации. Связь применяемых форм и систем с характером и содержанием труда работников и результативностью проявляется именно на уровне организации в целом и ее структурных подразделений. Поэтому чрезвычайно важен обоснованный подход к выбору форм и систем оплаты труда. Иначе материальное поощрение для определенной части работников может превратиться в механическую прибавку к заработной плате, что, к сожалению, еще бывает в тех организациях, которые к выбору форм и систем подходят без достаточного обоснования.

При выборе форм заработной платы в системе контроллинга нужно учитывать следующие объективные обстоятельства:

1. Особенности технологического процесса, задачи, стоящие перед каждым подразделением или группой работников, характер применяемых средств труда и форм его организации.

2. Необходимость обеспечить материальную заинтересованность работника в повышении производительности и улучшении качества продукции (выполнения работы).

3. Экономическую обоснованность применяемых форм оплаты, то есть, получаемый в результате их применения экономический эффект должен быть больше размера выплачиваемого вознаграждения.

4. Влияние форм оплаты труда на величину переменных, постоянных затрат и сумму покрытия (маржинальный доход).

Разумеется, освещенные вопросы не охватывают всех аспектов мотивации и стимулирования труда, однако дают направления урегулирования стимулирования в организации производства и труда.

Список литературы:

- 1 Контроллинг [Текст] : учеб. пособие / Л.И.Гусева; Воронеж. гос. ун-т. – Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2007. – 192 с.
- 2 Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horváth & Partners; Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)

Дегтярева Ю.А., Анохина Д.Г., Бездольная Т.Ю., к.э.н., доцент

Ставропольский государственный аграрный университет

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКЕ»

В статье рассматривается необходимость создания подразделения внутреннего аудита в организации, функции, выполняемые им, которые связаны с предоставлением руководству организации сведений об оценке эффективности и действенности системы внутреннего контроля.

С учетом вступления России в ВТО все больше компаний задумываются о важности присутствия системы эффективного управления рисками, а также прочной системы внутреннего контроля и ясных процессов управления корпорацией [1].

В связи с этим функция внутреннего аудита имеет большое значение. Данная функция связана с предоставлением совету директоров сведений об оценке эффективности и действенности системы внутреннего контроля. В результате выявления наибо-

лее слабых сторон функция внутреннего контроля может выступить в виде консультанта по внутренним вопросам, а так же помочь в совершенствовании. Служба внутреннего аудита, которая эффективно работает, приносит неимоверную выгоду компании в результате раннего выявления возможных проблем, а так же ликвидации повторяющегося или излишнего контроля и определения резервов повышения эффективности деятельности [2].

«Большая четверка» – это четыре самые крупные в мире корпорации, которые занимаются предоставлением аудиторских и консалтинговых услуг: PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst&Young, KPMG (таблица 1).

Таблица 1.

Численность персонала «большой четвёрки»
и выручка согласно последним доступным данным за 2012 г.:

Компания	Выручка, \$	Число сотрудников, чел.
PricewaterhouseCoopers	31,5 млрд	180 500
Deloitte Touche Tohmatsu	31,3 млрд	193 000
Ernst & Young	24,4 млрд	167 000
KPMG	23 млрд	145 000

В области внутреннего аудита в PwC в России организована целая группа специалистов, которые используют свои знания в области ведения бизнеса и международный передовой опыт. Это позволяет оказывать помощь клиентам в увеличении эффективности бизнес-процессов в компании.

В PWC оказываются следующие услуги:

1. Создание функций внутреннего аудита, включая разработку устава, политики, процедур и операционных инструкций, а также оказание содействия на начальной стадии функционирования;

2. Проведение сравнительного анализа эффективности функции и разработка стратегии ее трансформации;

3. Интеграция функции внутреннего аудита с эффективной моделью корпоративного управления, управления рисками и соответствия внешним и внутренним стандартам и требованиям и, как следствие, сокращение дублирующих или избыточных контролей;

4. Консультирование по следующим вопросам оптимального управления ресурсами и развития навыков, эффективное использование технологий, создание риск-ориентированных планов деятельности внутреннего аудита и т.д. [4].

Специалисты Группы КПМГ по внутреннему аудиту, управлению рисками и комплаенс (соблюдение нормативно-правовых требований) оказывают содействие организациям в оценке процессов, лежащих в основе системы их корпоративного управления.

КПМГ предоставляет доступ к уже зарекомендовавшим себя на практике методологиям и инструментам, призванным помочь организациям повысить качество и результаты работы, повысить эффективность и результативность ключевых бизнес-процессов, повысить ценность мер, проводимых службой внутреннего аудита, которые заключаются в увеличении выручки и снижении затрат, а также разработать или усовершенствовать процессы управления рисками и корпоративного управления в рамках всей организации.

Предлагаемые услуги КПМГ в области внутреннего аудита включают:

– Проведение независимых обзорных проверок эффективности работы службы внутреннего аудита;

- Работы по созданию службы внутреннего аудита;
- Выполнение полного объема функций службы внутреннего аудита силами консультантов КПМГ и проведение совместных проектов службы внутреннего аудита с привлечением консультантов КПМГ;
- Обучение специалистов службы внутреннего аудита необходимым рабочим навыкам [5].

Услуги в области внутреннего аудита, которые предлагает компания «Делойт», являются наиболее важным элементом управления рисками. Именно эту мысль доносит до пользователей руководство данной фирмы: «Мы будем рады помочь вам создать подразделение внутреннего аудита. Если такое подразделение в вашей организации уже существует, мы поможем вам повысить его эффективность, сосредоточив наши услуги на управлении рисками и на качестве выполняемой работы» [6].

Закон Сарбэйнса-Оксли гласит, что руководство организации должно разрабатывать и постоянно контролировать систему обеспечения эффективности внутреннего контроля в отношении подготовки финансовой отчетности. При выполнении этого требования помощь руководству, как правило, оказывает подразделение внутреннего аудита. Этот закон требует, чтобы подразделение внутреннего аудита контролировало процесс управления рисками, чтобы обеспечить достоверность и полноту финансовой информации, эффективность деятельности организации, безопасность активов, соблюдение законодательства, норм регулирования и договоров [3]. Организация, в которой действует подразделение внутреннего аудита, может подтвердить эффективность корпоративного управления и прозрачность системы внутреннего контроля.

Внутренний аудит включает независимую, объективную оценку и подготовку рекомендаций, направленных на создание дополнительной стоимости и совершенствование операционной деятельности компании.

Ernst & Young рассматривает внутренний аудит как средство достижения намеченных целей за счет применения систематического и упорядоченного подхода к оценке и улучшению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Компании рассчитывают на то, что функция внутреннего аудита будет обеспечивать дополнительный полезный эффект за счет разработки новых идей в области экономики затрат, оптимизации выручки и усовершенствования процессов. Сегодня по ряду причин службы внутреннего аудита не всегда соответствуют этим требованиям.

Подход к функции внутреннего аудита направлен на приведение процесса управления рисками в соответствие со стратегическими целями компании. В результате в сферу деятельности службы внутреннего аудита входит целый ряд бизнес-операций, которые находятся за рамками финансовых и бухгалтерских процессов, а также процесса подготовки отчетности.

В пакет услуг входит:

- оценка эффективности деятельности, качества службы внутреннего аудита;
- создание, модернизация и совершенствование службы внутреннего аудита;
- аутсорсинг и формирование команды специалистов службы внутреннего аудита.

Итак, можно сделать вывод, что все четыре концепции организации внутреннего аудита связаны с использованием эффективной системы управления рисками. Наличие и использование системы внутреннего контроля позволит завязать стоимость бизнеса в глазах инвестора и уменьшить неопределенность в достижении определенных финансовых результатов, а так же уменьшить издержки на компенсацию возникших рисков.

Список литературы:

- 1 Щепетова, Д.Е. Внутренний аудит и конкурентоспособность предприятия/ Д.Е.Щепетова// «Аудиторские ведомости». – 2010. – № 7.

- 2 *Нестеренко, А.В.* Международные стандарты аудита/ А.В.Нестеренко, Т.Ю. Бездольная. – Ставрополь, 2013.
- 3 *Булавина, Л.Н.* Аудит/ Л.Н.Булавина, И.Ю.Скляр, Т.Ю.Бездольная. – Ставрополь, 2011.
- 4 [Электронный ресурс] URL: <http://www.pwc.ru/ru> (дата обращения: 25.05.2014)
- 5 [Электронный ресурс] URL: <http://www.kpmg.com/> (дата обращения: 25.05.2014)
- 6 [Электронный ресурс] URL: <http://www.deloitte.com/> (дата обращения: 25.05.2014)

Джисоева Ф.А.

*ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет нефти и газа
им. И.М. Губкина»*

**ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИИ
МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

В современных условиях большое значение приобретают вопросы формирования кадровой среды российских организаций. Особенно становится важным установление таких социальных пропорций в основных характеристиках персонала организаций, которые способствуют её росту и развитию, в том числе за счёт привлечения и закрепления в кадровом составе профессионально подготовленных молодых специалистов. Это актуализирует проблему их адаптации в современной организации, поиска новых управленческих средств, методов и технологий её успешного осуществления.

В рамках содержательно-функциональной интерпретации эффективности трудовой активности молодых специалистов и изучения их адаптационного поведения на рынке труда представляется важным, во-первых, определить значение категории «адаптация»; во-вторых, определить критерии, по которым молодых специалистов выделяют и объединяют в отдельный сегмент рынка труда.

Адаптация (пер. с лат. *adapto* – приспособляю) — процесс приспособления к изменяющимся условиям внешней среды. В отечественной литературе автором исследования не было обнаружено единообразной точки зрения на то, какое значение имеет категория «адаптация» применительно к сфере управления рынком труда и персоналом. Специалисты в области менеджмента рассматривают, преимущественно, процесс внутрикорпоративной адаптации, связанный с процессом приспособления работников-новичков к рабочему месту в течение первых дней, месяцев после приема на работу. Основными этапами такой адаптации могут являться: оценка уровня компетентностной подготовленности работника к осуществлению профессиональных функций; ориентация; привыкание к рабочему месту; этап идентификации; оценка эффективности функционирования работника. Выделяют профессиональную, психофизиологическую, социально-психологическую, организационно-административную и экономическую внутрикорпоративную адаптацию. Экономисты, развивающие теорию поиска работы и исследующие молодежный сегмент рынка труда, под адаптацией понимают «процесс преодоления порога учеба-работа» или первичную адаптацию к рынку труда [2] (Разумова Т.О., Рощин С.Ю., Маркова К.В., Апокин А.Ю., Юдкевич М.М.). Под адаптацией молодых специалистов понимается процесс их приспособления к изменению факторов внешней среды на трех уровнях: уровень воздействия общемировых тенденций (например, увеличение уровня безработицы вследствие мирового финансового кризиса) и мер социально-экономической политики государства (например, изменение пенсионного возраста, переход на двухуровневую систему образования, программы поддержки занятости и др.) – макроуровень; уровень воздействия тенденций локального рынка труда (например, предпочтения работодателей по поводу выбора вуза из всей совокупности территориальных вузов; спрос на те или иные специальности, обусловленный особенностями развития территории; наличие гибких инст-

рументов для изменения или повышения компетентностного уровня молодых специалистов и др.) – мезоуровень; уровень воздействия факторов среды работодателя на интенсивность приспособления молодого специалиста к рабочему месту (например, тип корпоративной культуры, наличие института наставничества, специальные программы по адаптации и др.) – микроуровень.

Вышеописанная трехуровневая система факторов адаптации оказывает постоянное воздействие на динамику стратегий поведения молодых специалистов на рынке труда. Адаптация, таким образом, представляет собой не законченный, а постоянно развивающийся непрерывный процесс. Этот процесс формируется в процессе получения образования (совмещение учебы и работы), после получения диплома об образовании, после первой и второй смены рабочего места. От того, насколько молодым специалистам удалось адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды на вышеуказанных уровнях, зависит степень эффективности их трудовой деятельности.

Эффективность адаптации молодых специалистов к рынку труда обеспечивают следующие факторы:

- государственная ресурсно-институциональная поддержка молодежного предпринимательства, модернизации системы российского образования (смена образовательной парадигмы, переход на двухуровневую систему обучения);
- развитие новых методов обучения, новых моделей подготовки молодых специалистов (асинхронная модель обучения, система тьюторинга);
- появление и интенсивное развитие в России новых институциональных структур – вузовских центров содействия трудоустройству и специализированных интернет-порталов по трудоустройству и развитию карьеры молодых специалистов [3];
- потенциальная возможность крупных российских и международных компаний использовать большой спектр инструментов привлечения наиболее конкурентоспособных выпускников;
- изменение отношения у молодых специалистов и их окружения (семья, преподаватели, друзья, работодатели и др.) к карьере [1].

С точки зрения оптимизации кадровых процессов в организации адаптация молодых специалистов имеет особое значение. Адаптация дает возможность молодому работнику достичь профессиональной компетентности в течение достаточно непродолжительного времени, а также интегрироваться в кадровую и социальную структуру организации. Но, несмотря на такое значение адаптации для молодых специалистов, равно как и для принимающих их организаций, необходимо особо отметить тот факт, что применяемое в научной и публицистической литературе понятие «молодой специалист» до сих пор не имеет нормативного правового обеспечения. Современное российское законодательство не позволяет установить четких границ статуса молодых специалистов, хотя в реальном номинальном выражении к ним относится большая по численности социальная группа молодежи, ежегодно получающая профессиональное образование — по этому формальному признаку только в 2013 году к ней можно было бы отнести, по данным Росстата, 2 621 тысячу выпускников образовательных учреждений начального (рабочие специальности), среднего и высшего профессионального образования. Только по этому основанию изучение процессов их адаптации в тех организациях, в которые многие из них приходят работать впервые в своей жизни, приобретает особый научный и практический интерес.

Поэтому актуальность научного анализа проблемы адаптации персонала в российских организациях сегодня в целом высока, и тем более целесообразно и необходимо изучать процессы адаптации молодых специалистов, разрабатывать применительно к этой категории работников специальные программы и технологии адаптации, учиты-

вающие все современные требования, положительный отечественный и зарубежный опыт.

Список литературы:

- 1 *Ерёмина И.Ю., Джиоева Ф.А.* Управление внутрикорпоративной карьерой молодых специалистов с помощью наставничества. //Нефть, газ и бизнес. М.: РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2013. -№11, стр. 60-66.
- 2 *Разумова Т.О.* Выпускники вузов на рынке труда России. – М.: Издательство ТЕИС, Экономический факультет МГУ, 2007.
- 3 *Ячник Д.В., Ерёмина И.Ю., Симонова И.Ф.* Карьерный шанс – стратегия работника нефтегазовой организации: Монография.- Берлин, Германия: Изд-во: Lambert Academic Publishing, 2012.

***Дойбу А.Х., Хомушку В.О., Куулар С.А., Кызыл-оол Б-М.И.,
Ооржак Д.Х., Ховалыг Р.Б.***

ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»

УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ

Учет структуры расходов по элементам затрат необходим для получения информации, позволяющей проводить многосторонний анализ и оценку расходов на производство и продажу продукции, выполнение работ и оказание услуг.

Согласно ПБУ 10/99 расходы по обычным видам деятельности при их отражении в бухгалтерском учете, должны быть отражены и сгруппированы по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Материальные затраты отражают стоимость:

- сырья, материалов, топлива, энергии, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, используемых организацией непосредственно для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, для обеспечения нормального технологического процесса, для упаковки продукции, для целей управления;
- природного сырья, включая платежи за пользование природными ресурсами, стоимость работ по рекультивации земель, осуществляемых специализированными организациями.
- стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или отдельными гражданами, не являющимися работниками организации.

Учет затрат на сырье и материалы оформляется следующей бухгалтерской записью в дебет счета 20 «Основное производство» и в кредит счета 10 «Материалы».

По элементу «Затраты на оплату труда» относятся расходы на заработную плату работников организации, физических лиц, связанных с участием в производстве продукции и в ее продаже, выполнении работ, оказании услуг, в управлении, с выполнением других работ и служебных обязанностей, а также другие выплаты работникам, предусмотренные действующим законодательством и коллективным договором.

В состав затрат на оплату труда можно выделить:

- оплату труда по окладам и тарифам;
- расходы на премии, поощрения и компенсирующие выплаты;
- оплату отпусков и другого неявочного времени;

- прочие расходы на оплату труда.

В соответствии с перечисленным выше составом затрат на оплату труда в учете заработную плату принято подразделять на основную и дополнительную.

Расчет основной заработной платы оформляется бухгалтерской записью в дебет счета 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 28 «Брак в производстве» и в кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

К дополнительной заработной плате относят заработную плату и выплаты за неотработанное время, подлежащее оплате по действующему законодательству о труде и коллективным договорам.

Отчисления на социальные нужды – это обязательные отчисления во внебюджетные социальные фонды. В этом элементе учитывается сумма налога в связи с обязательным социальным страхованием работников, их пенсионным обеспечением и медицинским страхованием.

Отчисления на социальные нужды объединены в единый социальный налог. Для учета единого социального налога в плане счетов предусмотрен счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

Начисленные страховые взносы от суммы заработной платы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве оформляется бухгалтерской записью в дебет счета 20 «Основное производство» и в кредит счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

По элементу *«Амортизация»* учитываются суммы погашения стоимости амортизируемых в установленном порядке объектов имущества, используемого или предназначенного для использования в процессе производства и продажи продукции, выполнения работ оказания услуг, а также для обслуживания этих процессов, управления ими и управления организацией в целом.

Амортизационные расходы начисляются ежемесячно в соответствии с методами и нормами, установленными организацией и утвержденными в учетной политике на данный отчетный год.

Амортизация для целей бухгалтерского учета начисляется одним из способов, указанных в ПБУ 6/01: линейным, способом уменьшаемого остатка, способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способом списания стоимости пропорционально объему продукции.

Учет амортизации основных средств ведется на пассивном счете 02 «Амортизация основных средств».

В элементе *«Прочие затраты»* учитываются иные затраты, формирующие затраты на производство и продажу продукции, выполнение работ, оказание услуг, управление, но не относящиеся к ранее перечисленным элементам.

К прочим затратам относятся:

- расходы по налогам, сборам и иным обязательным отчислениям, которые включаются в себестоимость продукции;
- расходы по имущественному и личному страхованию;
- расходы на услуги сторонних организаций непромышленного характера;
- расходы на обучение и повышение квалификации работников;
- расходы на рекламу, проведение презентаций, изучение маркетинга.
- расходы на командировки работников;
- расходы по привлечению и набору сотрудников;
- представительские и прочие расходы.

Подразделение затрат по элементам необходимо для определения затрат на производство всей производственной деятельности предприятия относительно их целево-

му назначению: непосредственно на изготовление и выпуск продукции, на обслуживание производства и управления расходами.

Список литературы:

- 1 ПБУ 10/99 «Расходы организации» утвержденный приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н.
- 2 ПБУ 06/01 «Учет основных средств» утвержденный приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н.
- 3 Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению" (с изменениями и дополнениями от 8 ноября 2010 г.)
- 4 *Кондраков Н. П.* Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 832 с.

*Дубровин В.Ю., кандидат исторических наук, доцент
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИДЕИ МЕССИАНСТВА РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА В СВЕТСКОЙ И ЦЕРКОВНОЙ ИДЕОЛОГИИ

Статья посвящена истокам формирования и развитию идеи мессианства в российской политической мысли. Показано, что идея мессианства Российского государства предстает как идейно-политический и религиозный феномен, сформированный в полемической борьбе церковной и светской идеологиями.

Мессианство определяют как религиозное учение о мистическом спасении человечества «посланце бога». В роли посланца может выступать и народ наделенный «божественной благодатью». Примером может служить идеи богоизбранности еврейского народа, турецкого, иранского, немецкого, американского, русского, которые иницируются государственными властями и поддерживаются среди населения для легитимации власти и ее действий как внутри страны, так и в международной политике. Таким образом, власти буквально воспринимают идею, что их страна выполняет особую задачу в мире.

С точки зрения Питера Данкана в его труде «Мессианство России» российская идея мессианства более широкое. Мессией, по его мнению может выступать личность, класс, народ. Безусловно, с точки зрения автора то, что «...русское мессианство базируется на христианском мессианстве...». Справедливое замечание зарубежного исследователя подтверждается фактами истории, которые мы находим в противоборстве церковной и светской идеологиями, начавшим свое оформление в начале XV в.

В российской мессианской идее можно выделить следующие составляющие: религиозную, политическую, и этнонациональную. Религиозная составляющая, играющая базовую роль, представлена православием как фактором, формирующим не только духовность русского народа, но и его богоизбранность. Его при описании истории русской культуры часто в работах встраивают в большей или меньшей мере как культурно-исторический элемент, ставший традицией и играющий важную роль в формировании российской ментальности.

Политическая составляющая строится на так называемом «византийском наследстве», а именно, на патернализме над балканскими народами и народами исторически тесно связанными с Российским государством или в противопоставлении «Запада» и «Востока». Она тесным образом связана с духовной, подкрепляя религиозную составляющую традиционными культурно-политическими аспектами. Причем у исследователей возникает вопрос о самостоятельности духовного элемента или его автономии при

объединении с политическим. С точки зрения А.П. Петрова мессианство выступает не только как – «...религиозное переживание или философская концепция, но и, как и идеология, которая формируется как в недрах народного сознания, так и в светской власти»¹¹. В этом утверждении религиозная составляющая сливается с полем политического.

Этнонациональная составляющая превращает русский народ в коллективного мессию. Возникает вера в его непогрешимость и духовную чистоту, высокую нравственность, смирение т.д., что также находит отражение в идее богоизбранности русского народа, и тем самым оправдывает действия властей, как выразителей «народной воли», во внутренней и внешней политике.

Как и любой идеи существует проблема датировки, в том числе и у идеи мессианства Российского государства.

Так А. Дугин в своей работе «Тамплиеры пролетариата» считает что, русское мессианство образуется в XV веке. П. Данкан предполагает, что на первый план эта идея выходит в период борьбы с Польшей в 16-м веке. Другие что идея мессианства Российского государства оформилось только в к XIX в-нач. XXв¹².

Действительно тема обоснования религиозно-мессианского предназначения России ее мессианства оставалась актуальной в российской общественной мысли и в конце XIX – начале XX вв. в связи с геополитическими стремлениями Российской империи. Проблема датировки связана с тем, что исследователи данного вопроса часто связывают началом проведения «политики мессианства» государственной властью. Однако надо четко разделять религиозные основания и светские. Считается, что первые проявления русского мессианства проявляют себя в кризисные времена, особенно в период катастроф. Отчасти это справедливо, однако, и относительно бесконфликтные периоды истории России такие идеи продолжали существовать и подготавливали почву к новому проявлению идеи мессианства. Так идеи Семиона Полоцкого, Юрия Крижанича, Феофана Прокоповича подготовили оправдание имперских амбиций в период правления Петра I и идеи панславизма. Очевидно, что имея духовные корни, мессианская роль Российского государства была подготовлена в духовной среде и только переработана светскими идеологами. Многие авторы изначально исходили, а потом и опирались на православие, считая, что оно «играет ключевую роль и в культурной самоидентификации славянских народов». И Ф.М. Достоевский, и Н.А. Бердяев не считали народы, исповедующие католичество, частью славянской общности. Славянский мир, по их мнению, держится исключительно на православии, а значит, центром славянского мира должна стать «Москва — Третий Рим»¹³. Синтез православия и католичества проповедуемый Юрием Крижаничем не прижился в Русской идеологии. Таким образом, истоки мессианства находятся в религиозной сфере. Новикова Л., Сиземская И. в своей работе Русская философия истории и Бычков В.В. в работе «Эстетическое сознание Древней Руси» считают что, становление «нового типа духовности» было связано факторами: первым стало перемещением политического экономического и религиозного центра в Москву, причем религиозное было первично. И вторым стала Куликовская битва, возглавленная великим князем Московским Дмитрием Донским и освященная великим святым Русской земли Сергием Радонежским. Эти события гармонично накладывались

11 *Петров А.П.* Проблема мессианства и его философский смысл // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2008. № 74-1. С. 390-393.

12 *Филатов М.В.* Мессианство и миссионизм в русской религиозной философии начала XX в // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. 2002. № 3. С. 156-161.

13 *Пасечник В.В.* Идея народа-богоносца как характерная черта русской религиозной философии // Известия Алтайского государственного университета. 2013. Т. 1. № 2 (78). С. 201-203.

на идею самобытности славянского народа и его роли в мировой истории описанной Нестором и Иллариона, который так же затрагивает исключительность славянского народа. В условиях Золотоордынского ига также формировалось представление, что спасение можно достичь в граде божьем или освещенным богом. Так появляются сказания о граде Китеже, который был скрыт богом с его жителями от врагов. Это подчеркивало появление идеи святости территории Руси и ее народа.

В полемике между стяжателями и нестяжателями какой будет Русь «Святой»- в основу была положена идея нравственного подвижничества. Идей стремления к божественной благодати проникнуты труды основных религиозных теологов XV века. Из изначальной полемики, какой быть руси теократической, «святой» или самодержавной рождается идея «симфонии властей», основная идея которой сводится к тому что по опекой патриарха и государя богоизбранный народ придет к Граду Божьему. На данном этапе сформировались все идейные предпосылки в религиозной мысли для создания нового богоизбранного царства. Таким образом, предположение Дугина о том, что идея мессианства была сформирована, справедлива только частично, так как полемика шла в рамках церковной дискуссии.

Что касается светской власти то только после обретения реальной политической стабильности, военной и экономической мощи она обратила на это нее внимание, выходя на мировую политическую арену. В подтверждении этого появляются произведения религиозно-светского характера «Повесть о белом Клобуке», «Сказание о Вавилонском царстве». Именно в этот период формируется Филофеем идеологема «Москва – третий Рим». Показательно то, что он монах Елизаровского монастыря этим знаменует завершение противостояния иосифлян и светской власти, что в последующем закрепляется в светской литературе в «Сказание о князьях Владимирских».

Таким образом, отчасти справедливо утверждение некоторых авторов, которые утверждают, что идея мессианства закрепляется в политической мысли с XV века. Однако это все-таки не только светская политическая мысль, но и положившая ей основу религиозная. Идея русского мессианства продолжает существовать и сегодня, и влияние религиозной составляющей велико. Она проявляет себя, прежде всего, через нравственное описание проблемы, через моральную оценку происходящих событий, через противопоставление культур. Трансформируясь и изменяясь, идея мессианства русского народа присутствуют в современной религиозной и светской мысли. Необходимо отметить, что в основном идеи мессианства используются на внутривнутриполитическом рынке, в основном для мобилизации необходимого мнения и крайне не популярны на международной арене. Сейчас Российская государственная власть также видит себя нравственным лидером тех стран, которые выступают против однополярного мира, а также в роли защитника международного права и форпостом противников американской вестернизации.

*Дюкова Д.Д., Рубан О.В., кандидат экономических наук, доцент
Сибирский Федеральный Университет
Торгово-Экономический Институт*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Оптовая торговля как никакое другое звено, связанное с реализацией товаров, способна активно регулировать региональные и отраслевые рынки за счёт накопления и перемещения товаров. Это направление работы и должно занять определяющее место во всей её деятельности. Рассмотрим тенденцию развития оптовой торговли.

Развитие оптовой торговли — это неминуемое следствие и, одновременно, один из главных показателей зрелости рынка.

В своем развитии сектор оптовой торговли проходит несколько стадий развития. В настоящее время российский сектор оптовой торговли также как и розница находится на стадии роста. Ожидается, что с развитием сектора розничной торговли и производства, розничные и производственные компании, укрупняясь, будут развивать собственные подразделения, занимающиеся дистрибуцией. При этом компании оптового сектора будут либо интегрироваться в розницу, либо фокусироваться на логистических услугах, работе с малыми компаниями (производственными и розничными), низким ассортиментом или удаленными территориями[1].

На данном этапе государственное регулирование сектора оптовой торговли практически отсутствует, рынок представлен большим количеством компаний, ни одна из которых не является явным лидером.

Сектор торговли РФ в последние годы демонстрировал активный рост.

С 2007 по 2012 годы выручка организаций отрасли торговли, без учёта индивидуальных предпринимателей, демонстрировала один из самых высоких темпов роста, который составил 7%, уступая только сектору строительства, сектору производства и распределению электроэнергии, газа и воды и обрабатывающим производствам, темпы роста которых составили 10,9%, 8,3% 7,4%.



Рис.2. Темпы роста выручки организаций отраслей и секторов экономики РФ

Общее количество хозяйствующих субъектов сектора торговли в 2012 году достигло 2 082 тыс. единиц. Вклад сектора экономики в ВВП РФ так же оставался достаточно стабильным на протяжении последних лет и в 2012 году составил около 21%. При этом занятость в отрасли торговли увеличивалась с 9,9 млн. человек в 2002 году до 12,1 млн. человек в 2012 году[3].

За последние годы произошли заметные изменения в структуре оптового рынка. Так, существенно снизилась и продолжает снижаться доля бывших государственных оптово-посреднических организаций; одновременно существенно возросла доля новых посреднических структур. Все более отчетливо проявляется тенденция внутренних фирм на сложные потребительские рынки, соседних регионов.

Структура организаций оптовой торговли по видам экономической деятельности на 1 января 2012 года
в % к числу организаций



Рис.3. Структура организационной оптовой торговли по видам экономической деятельности

Структура оптовой торговли на 2012 год более или менее однородна, с некоторым доминированием трех основных направлений. Около 20,0% выручки создается за счет продаж непродовольственных товаров, порядка 18% — за счет продажи несельскохозяйственными продуктами и чуть более 15% — за счет продовольственных товаров.

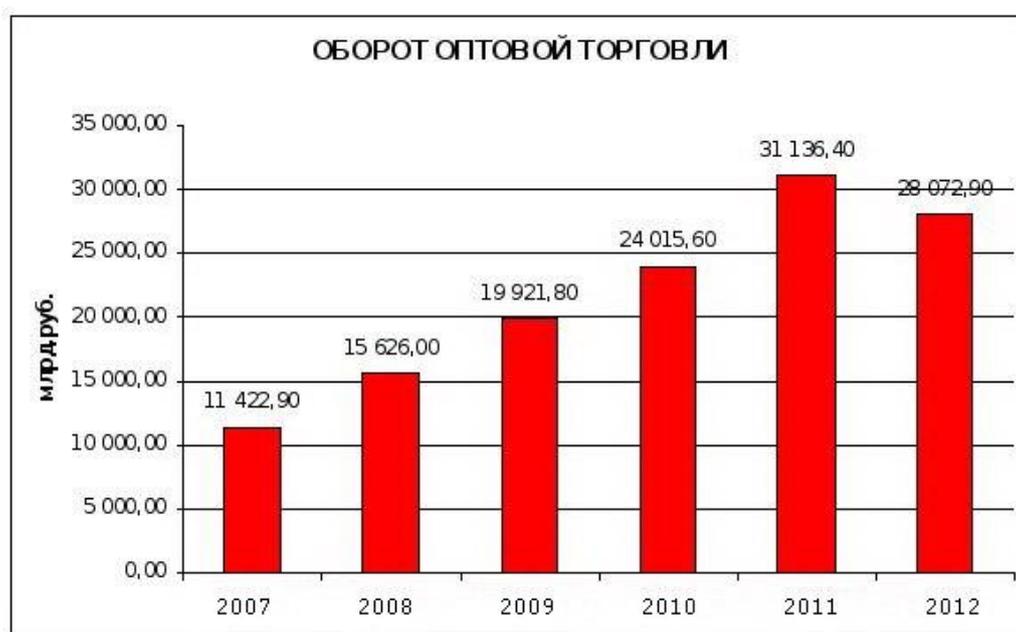


Рис.4. Динамика объемов оптового оборота за 2007-2012 г.г. в целом по Российской Федерации

Основной показатель хозяйственной деятельности организаций оптовой торговли – оптовый товарооборот. Он представляет собой продажу товаров народного потребления и производственного назначения для последующей реализации населению, а также поставку для вне рыночных потребителей и экспорта. Оптовый товарооборот отражает переход товаров из сферы производства в сферу обращения и их движение внутри сферы обращения.[2]

Анализ показывает стремительный рост объемов оборота оптовой торговли, который достиг в 2011 г. 31 136 млрд. руб., так, в 2011 году по отношению к 2007 году его рост составил 172,8 %, равномерно ежегодно увеличиваясь на протяжении 5 лет в среднем на 25%, но после начавшегося кризиса постигшего РФ в 2012 году, к 2009 году показатели снизились на 9,8% и составили 28 072 млрд. Руб[2].

Из анализа текущего состояния сектора торговли в РФ можно заключить, что он представляет значительные возможности для дальнейшего роста и развития при условии обеспечения достаточной инвестиционной привлекательности. Эти возможности связаны, в первую очередь, с увеличением общего количества торговых площадей, увеличением доли современных форматов, увеличением консолидации отрасли, увеличением конкуренции между торговыми компаниями, развитием удаленных каналов продаж.[1]

Реализация этих возможностей приведет к большому количеству положительных эффектов для экономики и населения страны: росту эффективности сектора торговли и его поставщиков, росту географической и ценовой доступности товаров, увеличению ассортимента и качества сервиса в торговле, росту инвестиций, выручки торговых и производственных предприятий, росту налоговых поступлений, снижению доли контрафактной продукции, нарушений условий хранения, транспортировки и продажи товаров и др.

Список литературы:

- 1 Альбеков А.У., Согомонян С.А. Экономика коммерческого предприятия. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 448 с.
- 2 Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник / Л.И. Кравченко. – М.: Новое издание, 2009. – 526 с.
- 3 Г.И. Ханин, Д.А. Фомин Оптовая торговля в современной России /Проблемы прогнозирования, 2007 №5, С.42-61.

**Еленева Ю.Я., д.э.н., профессор, проректор по постдипломному образованию
Просвирина М.Е., к.э.н., доцент, Волкова А.В.**

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московский государственный
технологический университет «СТАНКИН»*

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА¹⁴

В данной статье рассмотрены проблемы кадрового обеспечения предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) рабочими кадрами и специалистами со средним профессиональным образованием.

В настоящее время на уровне государства существует значительное количество стратегических документов, направленных на создание инновационной модели разви-

¹⁴Работа подготовлена в рамках выполнения государственного задания на тему «Разработка организационной модели и информационно-методического обеспечения проведения мониторинга подготовки специалистов со средним профессиональным образованием и рабочих кадров в сфере обороны, оборонного производства, безопасности и ядерной энергетики для организаций ОПК»

тия, которая в свою очередь требует активного развития кадрового потенциала предприятий высокотехнологичных отраслей, и, в первую очередь, это предприятия оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК).

Так Основами государственной политики в области развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу, утвержденными Президентом Российской Федерации, развитие кадрового и наращивание интеллектуального потенциала оборонно-промышленного комплекса определено среди приоритетных направлений государственной политики в данной области. В рамках концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрена модернизация системы образования с целью подготовки высококвалифицированных кадров, обладающих необходимыми компетенциями и отвечающих современным требованиям экономики.

Следует отметить, что организации ОПК испытывают наибольшую потребность в рабочих кадрах и специалистах со средним профессиональным образованием (далее СПО).

В рамках ФЦП развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации до 2015 года были предусмотрены и выполнялись отдельные мероприятия по совершенствованию образовательных программ СПО работников ОПК. Однако данный вопрос в ОПК остается проблемным. Подготовка специалистов со СПО для предприятий ОПК требует решения следующих задач:

- определение кадровой потребности предприятий ОПК на текущий период и перспективу;
- расширение участия организаций ОПК в реализации образовательных программ, в том числе участие в преподавании дисциплин и модулей по образовательной программе, участие в оценке результатов освоения образовательной программы (участие в государственных экзаменационных комиссиях), участие в практическом обучении студентов с предоставлением материально-технической базы, мест практики и др.;
- организация стажировок преподавателей на научно-производственной базе организаций ОПК, а также участие ведущих специалистов предприятий в повышении квалификации педагогических работников образовательных организаций, осуществляющих подготовку кадров по профессиям и специальностям СПО;
- расширение участия организаций ОПК в формировании современной материально-технической базы и инфраструктуры для реализации образовательных программ, в том числе, путем создания совместных учебно-производственно-образовательных структур, как на базе образовательных организаций, так и на базе организаций ОПК.

Для решения указанных задач необходима информация о существующем на сегодняшний момент предложении на рынке труда рабочих кадров и специалистов со СПО, востребованных в организациях ОПК.

С учетом того, что в основном данное предложение формируется образовательными организациями, получение необходимых данных может быть обеспечено путем проведения мониторинга реализации основных образовательных программ в образовательных организациях, осуществляющих подготовку кадров по профессиям и специальностям СПО, востребованным в организациях ОПК.

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

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ К ТРУДУ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

В экономической системе присутствует двойственная характеристика целей управления организацией. Для фирмы управление – это комплекс процедур, которые используются для совершенствования процесса создания стоимости и для обеспечения стабильности функционирования. Для государственных организаций приведенное определение не может быть безусловным императивом, поскольку управление администрацией обуславливает особые проблемы, связанные с причинами их существования и правилами, которые регламентируют их деятельность.

Несмотря на существенные отличия в целеполагании, общая структура деятельности по управлению остается неизменной. Прежде всего, определяются направления развития, то есть осуществляется процесс планирования - самый ответственный процесс управления. Завершение этого процесса представляет собой задание для организации деятельности фирмы группы людей, работника системы управления. Ограниченная рационализация, характеризующая поведение людей в группе, предусматривает передачу руководителем части своих полномочий подчиненным. Подчиненные должны осознать свою роль и мотивы, побуждающие к решению поставленных задач, иначе говоря, их действия должны быть мотивированными. Уровень ответственности участников этого процесса значительно ниже предыдущего, поскольку их действия осуществляются в ограничениях определенных планом, заданием властными полномочиями вышестоящего должностного лица, и, следовательно, в этом случае используются формальные процедуры и правила для организации деятельности по использованию ресурсов, в том числе и информационных. Завершение процесса организации деятельности по выполнению планового задания (производства продукта), обозначает следующее задание - контроль соответствия качественных и количественных характеристик продукта требуемым параметрам (нормам, условиям). Процесс контроля обеспечивает «петлю обратного действия», предупреждающую производство некачественного продукта. В целом изложенное соответствует трактовке процесса управления, в ходе которого реализуются четыре взаимосвязанные функции: планирования, организации, мотивации и контроля.

Выше упомянутая концепция ограниченного рационализма поясняет, что реальный процесс принятия решений недоскональный, поскольку человек не всегда поступает наилучшим образом, но именно поведение человека в процессе управления является определяющим или движущей силой процесса управления. Если исключить из анализа три основных элемента структуры организации: задания, роли исполнителей и взаимодействие между ними (полагаем, что они совершенны), то в этом случае результативность организации целиком зависит от работника (группы работников), деятельность которого необходимо регулировать в пределах, обозначенных плановыми прогнозными показателями с учетом причин и способов, побуждающих индивида к эффективному труду. По меткому определению А. Колота, локомотивом активной трудовой деятельности является мотивация. Мотивация нематериальна и выражает ценностные ориентации и направленность деятельности личности¹⁵.

Мотивация формируется в процессе воспитания и является процессом действия мотивов при наличии доминирующего, выражающего направленность персонала и его ценностные ориентации. Направленность работников организации является высшим

¹⁵ Колот А.М. Мотивация персонала. – Киев: КНЭУ, 2002. – 337с.

уровнем подструктуры его личности, характеризуется интенсивностью, устойчивостью, действенностью. Направленность формируется путем воспитания и проявляется в виде влечений, желаний, интересов, идеалов, мировоззрения и убеждения¹⁶. Например, профессиональная направленность человека возникает под влиянием мотивов, в перечне которых основными являются популярность, престижность, склонность к определенному виду деятельности.

Мотивы или мотиваторы являют собой причины, побуждающие человека к действию, а мотивация - процесс действия мотивов при наличии доминирующего, которые определяют ценностные ориентации в деятельности человека.

В современной литературе теория и практика управления представлены двумя основными категориями моделей мотивации, содержательной и процессуальной с детализацией по группам потребностей с позиций их значения для человека. Эта детализация позволяет учесть влияние личности на деятельность организации.

Выполненные обобщения сущности содержательных теорий мотивации свидетельствуют о том, что основные различия между ними определяются степенью детализации групп потребностей. В теории Маслоу их 5, Альдерфера - 3, МакКлелланда - 3, Герцберга - 2. Человек в этих моделях лишен индивидуальности и рассматривается как автомат, а не конкретно, в соответствии с определенной потребностью, реагирующий на воздействие окружающей среды. Концепция процессуальных теорий мотивации состоит в том, что работник, получив задание и определив ожидаемые вознаграждения за его выполнение, оценивает свои возможности получения вознаграждения, выраженного количественными и качественными показателями. От того, чему будет отдано предпочтение, зависят поведение и результаты деятельности исполнителя.

На протяжении XXв. роль человека в развитии науки об управлении может быть охарактеризована тремя стадиями: стадией классического понимания, стадией развития человеческих отношений и стадией современного понимания человеческих отношений. На классической стадии развития (Г. Файоль, Ф. Тейлор), человек рассматривается лишь в психофизиологическом аспекте - организации труда на основе рациональной, вернее наилучшей экономической последовательности (формы) выполнения операций. На стадии развития человеческих отношений (Е. Мэйо, Р. Лайкерт, М. Крозье) в моделях управления учитываются отношения между людьми в организации и за ее пределами.

На стадии современного понимания человеческих отношений все теоретические разработки можно разделить на две группы: теории людских ресурсов и теории человеческого капитала.

Теории человеческих ресурсов (А. Маслоу, Д. МакГрегор, К. Альдерфер, Ф. Герцберг) утверждают, что эффективное управление имеет место лишь тогда, когда человек необходимость труда (деятельности) увязывает с удовлетворением потребностей. У А. Маслоу эти потребности упорядочены в иерархию, а человек действует в направлении их последовательного удовлетворения. Удовлетворенная потребность уже не является мотивом к деятельности.

Д. МакГрегор, опираясь на иерархию А. Маслоу, сформулировал две концепции поведения людей в организации, концепцию X и концепцию Y. Концепция X полагает, что средний человек не хочет работать, безразличен от природы и его цели противоположны целям организации. Поэтому работника следует убеждать, проверять, поощрять или карать. Эта идея обосновывает необходимость существования бюрократического или патерналистского типа организации, позволяющая человеку удовлетворить потребности нижних уровней иерархии А. Маслоу, физиологические, в безопасности и в

¹⁶ Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 702с.

принадлежности к группе. Остальные потребности в соответствии с концепцией Х удовлетворить человек не может, поскольку он делал то, что приказывали, хотя он не хотел выполнять эту работу. Поэтому в своей концепции У Мак-Грегор реализует идею, позволяющую раскрыть потенциальные возможности человека и ориентированную на «управление с помощью цели» в противовес «управлению на основе контроля».

В экономически развитых странах к концу XXв. в связи с высокими уровнями образования, оплаты труда и одновременно высокими уровнями автоматизации и организации труда наблюдается деградация содержательной деятельности работников в организации. В этой связи Ф. Герцберг выдвинул идею, в соответствии с которой следует учитывать две группы факторов, которые влияют на отношения человека к труду: факторы гигиены и факторы мотивации. Последние соответствуют двум верхним группам потребностей иерархии А. Маслоу. Ф. Герцберг утверждал, что человек получает известное удовлетворение от работы, если она включает следующие три элемента: предвидение, исполнение, контроль. На практике это обозначает самостоятельное выполнение задания.

Теории человеческого капитала основаны на идее, что ценность человека (накопленные знания, опыт, способности) влияют на экономический результат в большей мере, чем все прочие вместе взятые производственные факторы (Т. Шульц, В. Петти, Л. Валрас). Человеческий капитал накапливается и используется в течение всей жизни, и поэтому в деятельности индивида превалирует фактор времени. В соответствии с этой теорией семья - это независимая организация, которая распределяет свои ресурсы между ее членами и таким образом стимулирует каждого к выбору экономичного, эффективного использования этих ресурсов (Г. Беккер). Например, воспитание детей, расходование средств на их физическую подготовку, образование, формирование кругозора достигается за счет родителей. Исследования, выполненные в 80 годах XXв., показали, что люди отдают предпочтение человеческому капиталу тогда, когда наблюдаются процессы ускоренной реализации нововведений.

Изложенные в теориях мотивации идеи используются в организации для эффективного управления персоналом. Трудовая деятельность человека рассматривается в трех аспектах: количественном, качественном и стратегическом. Количественный аспект человеческого фактора состоит в том, что расходы на оплату труда растут. Качественный аспект определяется тем, что работники все больше и больше склонны работать на предприятии для того, чтобы сделать карьеру, которая является залогом роста заработной платы. При этом стремятся найти постоянную работу. Стратегический аспект, как показывают исследования, заключается в том, что роль персонала в экономической стратегии организации более значительна, чем материальные и финансовые факторы. Это свидетельствует в пользу человеческого капитала и его эффективного приращения как важнейшей составляющей стратегии деятельности организации.

В отечественной литературе деятельность человека реализуется на основе удовлетворения трех групп потребностей: материальных, трудовых и статусных. Материальные потребности обуславливают стремление человека к достатку и, следовательно, к увеличению трудового вклада в общие результаты.

Ведущая роль в материальной мотивации трудовой деятельности принадлежит заработной плате. Уровень заработной платы в значительной мере определяет возможности воспроизводства рабочей силы, и, следовательно, интенсивность мотивации.

В соответствии с идеей Ф. Герцберга, человек испытывает потребность в содержательной, интересной, полезной работе и пристойных условиях труда. Это означает, что трудовая мотивация увязана с содержанием и полезностью труда, а также с потребностью в самовыражении и самореализации человека в процессе труда. Удовлетворение этих потребностей в управлении увязывают с выполнением престижной работы,

продвижением в должности, с известностью в среде специалистов. Это означает, что потребности названных трех групп реализуются практически в спектре проявления одних и тех же побудительных причин, но в известной дифференцированности по целям и ожидаемым результатам.

Аналитический обзор теорий мотивации и сущности мотивации в управлении свидетельствует о том, что на их основе сформировалась и развивается отрасль знаний, где отрабатывается общая методология и разрабатываются отдельные конкретные идеи, методы и инструменты, с помощью которых активизируется трудовая деятельность и обеспечивается возможность эффективно использовать трудовой потенциал персонала управления.

Приняв на вооружение положения содержательных и процессуальных теорий мотиваций и современные дополнения, полученные в результате их использования в управлении персоналом, практические работники могут выявить систему стимулов, побуждающих человека к действию, разработать на основе сформировавшегося в системе управления ролевого механизма градации интересов, желаний, ценностей, побуждающих человека к действию с целью достижения конкретного результата. Представляется возможным разработать систему материальных, трудовых и статусных мотивов, зависящих от ценностной ориентации личности. Как и в рынке, механизм мотивации будет эффективным, если он будет основан на принципе рациональности, а действия будут расписаны по ролям с известной мотивацией и на основе сотрудничества будут обеспечены ожидания удовлетворения потребностей. Исполнение ролей в деятельности персонала объективно приносит в процесс мотивации элементы принуждения, которые не ориентируют на получение новых, но порождают страх утраты уже заслуженных благ.

Результаты выполненного аналитического обследования теорий мотивации свидетельствуют о том, что деятельность человека актуализируется одновременно под воздействием нескольких мотивов при наличии доминирующего, они могут быть противоречивыми по сути и по возможностям реализации¹⁷. Все идеи, на которых строятся теории мотивации, свидетельствуют о необходимости анализа в современных условиях ценностных ориентации и мотивов, побуждающих к труду. Так, ориентация молодого поколения на материальные успехи является базовым условием для удовлетворения более высоких социокультурных потребностей. Однако это утверждение имеет исключительно умозрительную основу, ничем иным не подтвержденную. Теории мотивации не рассматривают процесс мотивации как непрерывный процесс, характеризующийся ростом количественных и качественных показателей удовлетворения потребностей, всех или некоторых из них. Очень нечетко прописаны возможные механизмы процесса мотивации, обусловленные возрастом, профессиональным ростом. Все изложенное позволяет утверждать о необходимости исследования особенностей процесса мотивации индивида в зависимости от возраста и продвижения по службе и на этой основе выявить наличие или отсутствие определенной упорядоченности в чередовании мотивов и значимых уровней их удовлетворения.

В соответствии с поставленной задачей, исследования мотивов деятельности персонала системы управления организации выполнены в три этапа: этап 1 - мотивация в карьере персонала управления; этап 2 - изменения мотивации в деятельности персонала управления; этап 3 - мотивация в процессе профессиональной переориентации. В исследовании принимало участие 173 респондента, имеющих высшее образование и занятых управленческой деятельностью, а также студенты старших курсов вузов.

Целью исследования подтвердить или опровергнуть утверждение о недостаточной нагрузке персонала вуза в течение рабочего дня. Для проверки этого утверждения

¹⁷ Колот А.М. Мотивация персонала. – Киев: КНЭУ, 2002. – 337с.

было выполнено обследование состава и трудоемкости работ учебно-вспомогательного персонала, результаты которого соответствовали приведенному выше априорному утверждению. В процессе анализа материалов обследования было установлено, что уровень загрузки работников (по времени), пребывающих в одной и той же должности, но в разных административных подразделениях и должностные обязанности которых были одинаковыми, оказался неодинаковым. При этом, чем меньшим был период пребывания работника в должности, тем меньшими были трудозатраты, связанные конкретной деятельностью в течение рабочего дня. При дифференцированном анализе по сроку пребывания в должности и возрасту исполнителя была установлена обратная связь; чем меньшим был срок пребывания работника в должности, тем больше времени он затрачивал на выполнение конкретного задания. По истечении определенного периода, двух - трех лет влияние временного фактора снижалось и трудозатраты стабилизировались в интервале достигнутого среднестатистического уровня. Эта стабилизация фиксировалась далее, с ростом продолжительности пребывания работника в той же должности. Более того, на фоне стабилизации трудозатрат по отдельным видам деятельности, работник при составлении самофотографии приводил самый подробный фактический перечень работ и видов деятельности, который должен был убедить исследователей в том, что непосредственно исполнитель имеет достаточную загрузку. Для того чтобы отринуть возникшие сомнения самофотография (как отчет о деятельности) была спроецирована на временную ось, что позволило упорядочить по времени исполнения все перечисленные в «отчете» работы. В результате распределения работ на временной оси оказалось, что загрузка работника по времени составляет 15 – 40 процентов общего годового фонда рабочего времени, но в отдельные периоды загрузка в течение рабочего дня достигала 80 и более процентов. Полученные результаты позволили предположить, что существуют объективные и субъективные причины колебаний на протяжении длительного периода загрузки должностных лиц и проявление интереса к работе, которые определяет ценностные ориентации, побуждающие или мотивирующие деятельность.

В результате проведенных исследований был установлен периодический (циклический) характер умственной деятельности, определены параметры цикла умственной деятельности, установлены состав и структура паракommunikационной (параллельной основной деятельности по исполнению должностных обязанностей) деятельности, определена дифференцированная по уровням иерархии управления рациональная продолжительность пребывания в должности на основе оценок интереса к работе и уровня удовлетворенности работой. Исследования позволили установить волнообразную характеристику интереса исполнителя к деятельности¹⁸. Полученные результаты исследования позволили предположить, что эмоциональная направленность деятельности является проявлением не только познавательной, но и других потребностей работника, в явном виде - продвижения по служебной лестнице. Наряду с этим утрата интереса к деятельности может свидетельствовать об утрате ценностных ориентации в профессиональной деятельности.

На всех трех этапах исследования был предусмотрен сбор информации, позволяющий оценить динамику интересов должностных лиц системы управления организации, направленных на удовлетворение потребностей. Направленность личности и определяющая ее деятельность выявлялась на основе субъективных оценок респондентами (участников исследования) уровня удовлетворения потребностей в их конкретной должности во взаимосвязи с возрастом. Исследование по всем трем этапам было проведено в форме закрытого опроса, в котором мотивы рассматривались как причины, по-

¹⁸ Сумин В.А. Некоторые аспекты деятельности исполнителя в системе управления // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия Экономика. Выпуск 76. – Донецк: ДонНТУ, 2004. – С. 147 – 155.

буждающие к действиям, обеспечивающим удовлетворение потребностей на основе профессионального роста или продвижения по служебной лестнице. Респонденты оценивали уровень удовлетворения потребностей пяти групп иерархии А. Маслоу.

В исследовании использован коммуникационный способ получения информации на основе опросного листа, в котором содержалось два пункта:

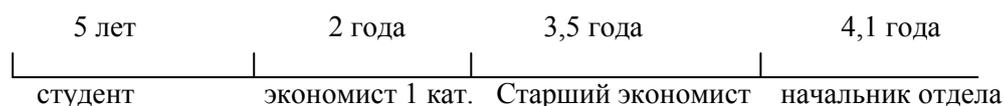
1. В какой степени деятельность удовлетворила в настоящий момент Ваши потребности?

2. Приведите линейную временную последовательность Вашего профессионального роста, начиная с профессионального обучения.

В соответствии с идеей теории мотивации А. Маслоу, целенаправленное влияние на поведение людей оценивалось уровнем удовлетворения потребностей физиологических, в защищенности и безопасности, в принадлежности и причастности, в признании и уважении, в самовыражении.

Респондентам, после их ознакомления с характеристиками потребностей, предлагалось выполнить свою субъективную оценку уровня удовлетворения потребностей. Оценки необходимо было выполнить на основе одного из вариантов пунктирной рейтинговой шкалы, процентной шкалы в интервале (0 - 100) процентов.

Второй пункт необходимо было представить в виде линейного графика, прямой линии, поделенной на отрезки. Каждый отрезок линии соответствовал этапу профессионального становления. Ответ на второй пункт опросного листа имел следующий вид:



Первая вертикальная черточка, ограничивающая прямую линию, являла собой начало отсчета самостоятельной деятельности опрашиваемого, вторая и последующие - момент окончания пребывания в одной должности и начало - в другой. Последний временной интервал на прямой линии, не ограниченный вертикальной черточкой, фиксировал пребывание опрашиваемого на момент опроса в обозначенной должности.

Для оценки колебания резульативного признака, уровня удовлетворения потребности, последний временной интервал карьеры был разделен на три временных периода (стадии) следующим образом:



Символ L соответствует стадиям проявления интереса к деятельности на одной ступени служебной лестницы:

L₁ - начало (н), адаптационный период продолжительностью 1,0-1,5 лет;

L₂ - середина (с), преобладания интереса к деятельности, равный 2,5-4,3 года;

L₃ - конец (к), где уровень интереса к деятельности снижается, деятельность приобретает рутинный характер.

Полученные в процессе исследования оценки уровней удовлетворения потребностей в соответствии с иерархией А. Маслоу и их упорядочение в соответствии со схемой продвижения респондента по служебной лестнице позволили выполнить группировку массива исходных данных по показателям: уровень удовлетворения потребностей, группа потребностей, число перемещений по служебной лестнице. Уровень удов-

летворения в начале, в середине и в конце временного периода пребывания в должности.

Таблица 1.
Оценки уровней удовлетворения потребностей иерархии А. Маслоу

Возраст, лет	Ожидаемый уровень удовлетворения потребностей, %				
	физиологических	в защищенности и безопасности	в принадлежности и причастности	в признании и уважении	в самовыражении
19	0,94	0,84	0,73	0,74	0,50
20	0,58	0,97	0,88	0,75	0,85
21	0,68	0,75	0,83	0,96	0,93
22	0,85	0,85	0,82	0,92	0,85
23	0,78	0,78	0,78	0,78	0,78
24	0,62	0,74	0,70	0,75	0,80
25	0,70	0,70	0,85	0,78	0,70
28,3	0,65	0,65	0,65	0,70	0,72
30,4	0,73	0,77	0,86	0,85	0,86
33,4	0,78	0,77	0,85	0,83	0,90
36	0,73	0,80	0,72	0,90	0,87
37,8	0,67	0,80	0,60	0,60"	0,73
40,1	0,73	0,73	0,67	0,73	0,78

Данные табл. 1 позволяют сделать вывод о том, что основная идея теории мотивации А. Маслоу об удовлетворении индивидом потребностей в соответствии с иерархией на практике не получила подтверждения. Так молодые 19 - летние респонденты, студенты вуза, указали высокий уровень удовлетворения потребностей, соответствующих низшим ступеням иерархии, первой и второй.

Это утверждение на первый взгляд кажется абсурдным, однако следует иметь в виду, что молодые люди в этом возрасте находятся на иждивении родителей, даже если им и удастся «подрабывать». Опираясь на семью, они защищены в достаточной мере от внешнего мира родительской опекой. В то же время, пребывая в новом коллективе студентов и будучи равными среди равных, они заявляют большую озабоченность в потребностях в принадлежности к группе студентов, в признании и в подтверждении права на самовыражение (лидерство). Поэтому предельно низким, на уровне неявного утверждения, отмечен этими молодыми людьми уровень удовлетворения высшей группы потребностей - потребности в самовыражении. Но в целом исходный уровень удовлетворения потребностей зависит не только от семьи, но от общества, которое обеспечивает этот уровень на основе социальных институтов.

Анализируя последовательный ряд оценок уровней удовлетворения физиологических потребностей (первая группа потребностей) в направлении увеличения возраста были отмечены их колебания через определенные временные (возрастные) интервалы от минимума до максимума. В анализируемой последовательности были зафиксирова-

ны трижды минимальные оценочных значения, отделенных одно от другого более высокими оценками.

В остальных, второй, третьей, четвертой и пятой группах иерархии, зафиксированы аналогичные колебания уровней удовлетворения потребностей, но временные отметки минимумов и максимумов были иными. Так, в последней высшей (пятой) группе иерархии оценок уровней удовлетворения потребностей абсолютный минимум (50%) приходится на 19-летнюю возрастную группу опрашиваемых, в то время как по первой группе потребностей оценки уровня удовлетворения составили 94 %. В целом можно отметить, что в пределах одной группы потребностей имеют место волнообразные колебания оценок удовлетворенности с увеличением возраста опрашиваемых. Сопоставляя оценки уровней удовлетворения потребностей по группам иерархии, также можно отметить наличие волнообразных колебаний, которые не упорядочены последовательностью иерархии.

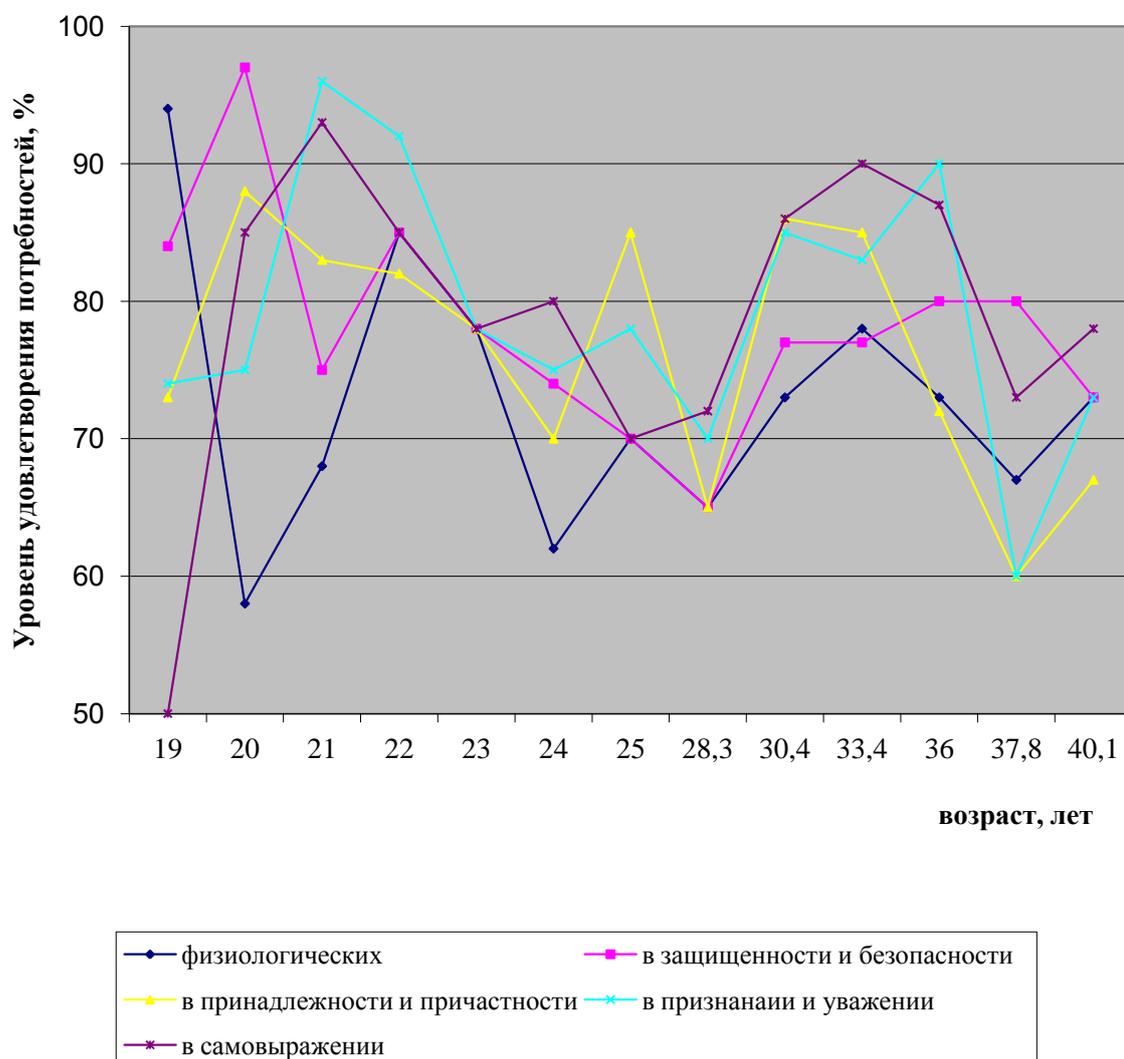


Рис. 1 Проградиентный характер уровней удовлетворения потребностей

Словесные описания результатов, в том числе и динамики оценок уровней удовлетворения потребностей в виде частных умозаключений, воспринимаются специалистами индивидуально и зависят от профессиональной подготовки, практического опыта и терминологии, которая в отдельных случаях может побудить обращение к толковому словарю. Поэтому в изложении, наряду с табличными данными, приведена графическая иллюстрация, с помощью которой становится понятнее (и ценнее) восприятие на инди-

видуальном уровне результатов исследования. В исследовании на рис. 8 приведена графическая интерпретация зависимости от возраста уровней удовлетворения потребностей по группам иерархии А. Маслоу.

Кривые уровней удовлетворения потребностей, приведенные на рис. 1 распределены на плоскости неравномерно. В точках графика с координатами 23, 27 и 40 лет они свернулись в относительно плотные «пучки безразличия», когда приоритеты удовлетворения потребностей индивидом неразличимы, обнаруживается состояние неуверенности, утрачиваются ценностные ориентации в деятельности. Плотный «пучок безразличия» формируется как бы в «фокальной точке», где «лучи света с разными частотными характеристиками собираются в один белый луч света». В рассматриваемой ситуации это означает, что у человека в условиях не различения причин («цветов»), побуждающих к действию, формируется состояние безразличия ко всему спектру действий. Поэтому в иерархии должны быть вмонтированы внешние побудительные причины, оказывающие стимулирующее воздействие с целью проявления у личности интереса к определенным действиям. На временных интервалах между фокальными точками индивид проявляет интерес к деятельности, направленной на удовлетворение потребностей с приоритетами, определяемыми мотивами, формирующимися под воздействием внешних факторов или стимулов и являющимися своего рода инструментами побуждения человека к коллективному действию или к принятию ролей в сценарии спектакля, имя которому - социальный институт. На рис. 1 видно, что приоритетные потребности на первом временном интервале – в защищенности и безопасности и в принадлежности и причастности, после прохождения кривых через фокальную точку (23 года) замещаются другими - в признании и уважении и в самовыражении, более того наблюдается ротация внутри интервала (23-27 лет) приоритетов потребностей в признании и уважении и в принадлежности и причастности.

В интервалах времени между фокальными точками наблюдается «шагающая» динамика уровней удовлетворения потребностей, состоящая в том, что динамические характеристики кривых изменяются постепенно в противоположных направлениях, «возрастание» или «убывание». Это означает, что приращение функции $\partial U(t)$ - уровня удовлетворения потребности - отнесенное к производной ∂l (по направлению вектора l - возрастание и убывание) имеет градиентную характеристику ∇U . Если величина ∇U меняет знак, то в этом случае в социальной психологии используется понятие проградентность, которое характеризуется изменением направленности психики человека в противоположных направлениях. Это свойство проградентности наблюдается на временных интервалах, обозначенных фокальными точками, а также на временных интервалах, которым принадлежат точки экстремумов оценок удовлетворенности.

Для пояснения ротации в исследовании выполнена оценка уровней, удовлетворения потребностей в интервале времени, соответствующем продолжительности пребывания работника на одной ступени служебной лестницы (табл. 2).

В таблице 2 приведены статистические результаты оценки уровней удовлетворения потребностей, которые свидетельствуют о том, что в системе управления человек, вступивший в новую должность, стремится удовлетворить в первую очередь потребности в последовательности: в самовыражении, в признании и уважении, в принадлежности и в причастности и, наконец, - физиологические.

Потребность в защищенности и безопасности при перемещении по служебной лестнице формируется на временном интервале, большем чем период времени, проходящий на одну карьерную ступень. Графики, иллюстрирующие динамику уровней удовлетворения потребностей показывают, в каком направлении, каков характер и скорость влияния временного параметра (t) на уровень удовлетворения потребностей (U),

или, иначе говоря, на этих графиках приведена градиентная характеристика изменения функции - ∇U .

Таблица 2.

Динамика уровней удовлетворения потребностей по стадиям одной ступени служебной лестницы (карьеры)

Численные величины уровней удовлетворения потребностей				Графическое отображение динамики уровней удовлетворения потребностей		
Потребности	Стадии служебных ступеней			Н	С	К
	начало (н)	середина (с)	конец (к)			
Физиологические	69,6	82,0	68,6			
В безопасности	80,4	76,4	71,4			
В причастности	70,4	80,0	82,0			
В уважении	79,6	85,8	80,4			
В самовыражении	85,4	86,4	87,0			

Градиентная характеристика уровня удовлетворения физиологических потребностей свидетельствует о том, что человек на протяжении периода времени пребывания в одной должности осуществляет действия, определяющие возрастание удовлетворенности трудом, а затем он теряет к нему интерес, что влечет за собой снижение уровня удовлетворения потребностей этой группы. Аналогичная ситуация имеет место по группе потребностей в признании и уважении. Здесь также наблюдается на одной ступени карьеры шагающее свойство удовлетворенности человека деятельностью в противоположных направлениях, от тенденции роста к - снижению.

Графические характеристики уровней удовлетворения потребностей в защищенности и безопасности, в принадлежности и причастности и в самовыражении имеют однонаправленные градиентные характеристики, но с разными знаками и скоростью

изменения - ∇U . Градиент удовлетворение потребностей в защищенности и безопасности имеет убывающую характеристику. Градиенты удовлетворения потребностей в принадлежности и причастности и в самовыражении имеют однонаправленную положительную характеристику, но скорость изменения оценок удовлетворенности по первой группе на 10 процентов выше по другой группе потребностей - в самовыражении. Следует отметить, что графики, свидетельствующие о градиентности мотивации к действиям по группам потребностей в защищенности и безопасности, в причастности и принадлежности и в самовыражении представляют лишь часть проградиентной их характеристики, которая может быть прослежена на временной оси карьерного продвижения индивида на интервале, определяемом несколькими должностными ступенями. Так, по группе потребностей в защищенности и безопасности на рисунке 8 отсутствует восходящая ветвь функции (U) с положительным градиентом (∇U), которая сформирована на предшествующей ступени служебной лестницы и наоборот – на последующей ступени для группы потребностей в защищенности и безопасности.

Полученные на основании исследования результаты позволяют внести корректные дополнения к идеям, на которых зиждутся содержательные и процессуальные теории мотивации. Идеи этих теорий в исследованиях и практической деятельности реализуются не обособленно одна от другой. В содержательных теориях мотивации процесс реализуется с привязкой к конкретным группам потребностей. В процессуальных теориях также оперируют потребностями, которые при наличии побудительных причин и стимулов, заданных ролях, способностях и квалификации исполнителя могут быть удовлетворены. Но в этих теориях не учитываются уровни удовлетворения потребностей, значения которых могут быть причиной переориентации личности в результате свертывания действия мотивов в фокальную точку или в результате ротации этих мотивов. На основании исследования можно утверждать, что уровень удовлетворения потребностей является психологической характеристикой результативной деятельности индивида, а его уровень свидетельствует, насколько осуществлена поставленная цель и насколько интенсивны будут ожидаемые действия в перспективе.

Обобщенный анализ теорий позволил выявить сходство и различия в идее и логических формулировках процесса мотивации. Все известные классические и современные теории мотивации по способу осознания процесса мотивации и логического его представления выделяются в две большие группы, содержательные теории мотивации и процессуальные теории мотивации.

Сходной или общей для теорий мотивации является основная идея, главный смысл волевого акта, побуждающего человека к действию в соответствии с поставленными целями. Исходя из основной идеи, в теориях излагается целостное представление или общая методология активизации трудовой деятельности индивида. В теориях мотивированные действия индивида увязывают с ценностными ориентациями или потребностями, направленными на устранение нужды (удовлетворение потребности). Процесс мотивации завершается удовлетворением потребности.

Основные отличия. Содержательные теории мотивации ориентированы на конечный результат процесса мотивации, который представлен в них ожиданиями удовлетворения конкретных потребностей. Методология мотивации в этих теориях представлена не как целостное системное описание процесса мотивации. Все известные теории поясняют мотивы действий индивида, увязывая их с квалификацией, сферой деятельности, уровнем благосостояния, культурным уровнем, экономической политикой предприятия, государства, и не раскрывают главный замысел, определяющий процесс мотивации.

Основой процессуальных теорий является системная модель и ее элементы: побудительные причины (мотивы), выражающие направленность личности; личность или

личностные качества индивида; социальная роль или социальное упорядочивание действий индивида. Процесс мотивации в этих теориях представлен общим способом задания взаимодействий между элементами модели, с целью побуждения индивида к действию для удовлетворения потребности. Процесс завершается устранением нужды, совпадающей с иерархией потребностей индивида и появлением у него чувства удовлетворенности.

Таким образом, несмотря на отличия представления процесса действия мотива, общим для всех теорий мотивации является акт удовлетворения потребностей, который определяется чувством удовлетворенности.

В нашем исследовании индивид, только что приступивший к самостоятельной деятельности, студент вуза в опросе не заявлял о возникновении чувства удовлетворенности как факта прекращения действия мотиватора, а оценивал уровень удовлетворения потребностей. Это обстоятельство является первой и существенной поправкой в теории мотивации, поскольку в них процесс мотивации завершается устранением нужды. Результаты исследования позволяют утверждать, что человека побуждают к действию все возможные причины, но пружина человеческой активности взводится на основе ролевого механизма согласования действий с другими индивидами и выявляется доминирующий мотив, который производит пуск механизма мотивации. Исследованием было установлено, что динамика действия механизма мотивации не характеризуется прекращением действия мотиваторов, а происходит свертка или смещение (ротация) доминирующих мотиваторов. Поэтому в динамике уровней удовлетворения потребностей наблюдается «пучки безразличия» или «фокальные точки», где нет доминирующего мотива, определяющего направленность личности к действию. В исследовании фокальные или «фокус-точки» имеют возрастные координаты 23, 27, 40 лет. Они получены на основании обследования группы индивидов, которые осуществляют свою деятельность в информационной сфере, то есть являются работниками умственного труда. Можно предположить, что при обследовании иных групп, например, рабочих, занятых тяжелым физическим трудом или медицинских работников среднего звена будут получены другие распределения «фокус-точек». Но при этом идея и логическое описание процесса мотивации не изменятся. Исследования динамики уровней удовлетворения потребностей позволили установить шагающую или проградцентную последовательность формирования у человека чувства удовлетворенности, которая характеризуется постепенным изменением уровня удовлетворенности в противоположных направлениях, «возрастание» или «снижение».

Подводя итоги параграфа, следует отметить, что в нем мы рассмотрели эволюцию теорий мотивации в рамках развития школ управления человеческими ресурсами. Изложенные в теориях мотивации идеи должны использоваться в организации для эффективного управления персоналом. Трудовая деятельность человека рассматривается в трех аспектах: количественном, качественном и стратегическом. Количественный аспект человеческого фактора состоит в том, что расходы на оплату труда растут. Качественный аспект определяется тем, что работники все больше и больше склонны работать на предприятии для того, чтобы сделать карьеру, которая является залогом роста заработной платы. При этом стремятся найти постоянную работу. Стратегический аспект, как показывают исследования, заключается в том, что роль персонала в экономической стратегии организации более значительна, чем материальные и финансовые факторы. Это свидетельствует в пользу человеческого капитала и его эффективного приращения как важнейшей составляющей стратегии деятельности организации.

На основании исследования, не изменяя основную идею мотивации, целесообразно логическое представление механизма мотивации обозначить завершающим актом, уровнем удовлетворения потребностей, который определяется личностными качества-

ми индивида, ролевыми отношениями и проградидентными свойствами психики человека. Это означает, что мотиватор прекращает свое доминирующее воздействие, он замещается иным доминантным мотиватором, но прочие мотивы оказывают определенное воздействие на количественные и качественные характеристики деятельности и определяют социальную диспозицию личности в организации и обществе.

Если руководитель организации будет использовать вышеобоснованную модель мотивации, это поможет построению эффективной системы мотивации, снизить экономические и социальные издержки.

Список литературы:

- 1 *Еремеев, М.А.* Традиционная и поведенческая модели оценки эффективности работы сотрудников организации [Текст] / М.А. Еремеев и др. // Теория и инструментальный развития инновационной экономики в период глобальной рецессии: монография / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, - 2011. – 840с.
- 2 *Колесник, Е.Г.* Трансформация мотивации и стимулирования работников в изменяющихся условиях хозяйствования: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.01 Экономическая теория / Колесник Елена Геннадьевна; [С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов]. - СПб.: 2004.
- 3 *Колот, А.М.* Мотивация персонала. – Киев: КНЭУ, 2002. – 337с.
- 4 *Мескон, М., Альберт, М., Хедоури, Ф.* Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 702с.
- 5 *Сумин, В.А.* Некоторые аспекты деятельности исполнителя в системе управления // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия Экономика. Выпуск 76. – Донецк: ДонНТУ, 2004. – С. 147 – 155.

Ерёмина И.Ю., д.э.н., профессор

*ФГБОУ ВПО «Российский Государственный Университет
нефти и газа имени И.М.Губкина»*

ПРИОРИТЕТНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ТАЛАНТАМИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В настоящее время инновационный ресурс экономического развития содержится не только во внедрении новых информационно-коммуникационных технологий, но и в обновлении подходов к использованию творческого и интеллектуального потенциала работников. Проблема исследования — недостаточная изученность способов управления творчеством профессионально подготовленных личностей - «талантов» и путей оптимизации их творчества, нацеленного на инновационное развитие общества в целом и отдельно взятых организаций различного профиля, в том числе нефтегазовых.

Вопросы управления современными организациями и персоналом являются одними из актуальнейших научных задач и диктуют изменения требований к подготовке высококвалифицированного и конкурентоспособного персонала. Поэтому в последние годы, как в нашей стране, так и в мире расширяются действия в области профессионального развития на всех уровнях. Кроме того, функционирование организаций сегодня зависит от принимаемых управленческих решений. Следовательно, результативность хозяйственной деятельности организации, нефтегазовой отрасли и страны зависит от качества управления, реализуемого менеджерами, чья роль становится стратегически значимой, и чья профессиональная деятельность сегодня как никогда должна быть ориентированной на опережение, что неотъемлемо от идеологии современного развития России [3,5].

Так, сложности в управлении талантами, с которыми сталкиваются и международные и отечественные компании представлены на рис.1:

- в компаниях отсутствуют внутренние кандидаты на управленческие позиции, что заставляет их переманивать руководителей у конкурентов;
- компании не могут удерживать лучших работников, а также вознаграждать их соответствующим образом;
- в отношении вопроса управления талантами взгляды руководителей высшего звена значительно отличаются от взглядов менеджеров среднего звена.



Рис.1. Эффективность управления талантами в современных организациях

Так, в достижении стратегических производственных целей среди 80% руководителей нефтегазовых организаций отмечают ключевую роль HR- функции в достижении перспектив компании. А в вопросах привлечения, развития и удержания наиболее талантливых работников их нехватка талантов входит в пятерку самых больших кадровых рисков, по мнению руководителей в развитых и быстрорастущих рынках, и более 30% инвесторов отмечают, что инвестиционный климат может быть улучшен через развитие талантов с уклоном на экономические потребности и инновации.

Кроме того, 75% руководителей нефтегазовых компаний утверждают, что не владеют достаточным объемом информации о человеческом капитале компании для принятия взвешенных управленческих решений.

Как правило, руководители имеют четкое видение своих целей, но не знают, имеют ли они достаточно ресурсов для их достижения.

В ходе проведенного исследования было также отмечено, что среди наиболее приоритетных стратегических вопросов в управлении персоналом (среди компаний, отметивших данный аспект как крайне важный для них) наибольшее количество принадлежит аспекту связи между кадровой политикой компании и её стратегией (28%). Следующее место в ответах занимает проблема вовлечённости сотрудника и его участие в жизни компании – 27%. Немаловажные позиции в исследовании заняли также вопросы корпоративной культуры (25%) и управления талантами (22%).

В этой связи актуальным представлялось рассмотреть также имеющийся в наличии у сегодняшних компаний современный инструментарий в управлении отечественными компаниями их кадровым резервом и талантами, рис.2:



Рис.2. Современный инструментарий в управлении талантами, %.

В практике развития международных компаний интересным представляется сравнение процента компаний с высокими и низкими показателями, использующими работу с управлениями талантами, рис.3-4.



Рис.3. Практика развития персонала в международных компаниях, %.



Рис.4. Управление талантами в международных компаниях, %.

Обзор тематической литературы [1,2,4] и проведённое исследование свидетельствует, что при выборе модели обеспечения талантами в современных компаниях сегодня следует обращать внимание, как правило, на две приоритетных формы: *модели удержания* и *модели быстрой смены*.

Так, в модели быстрой смены будут иметься: высокий уровень текучести персонала; низко конкурентный рынок или достаточное предложение рабочей силы нужной квалификации с возможностью быстрого обучения новых работников; при отборе – выявление кандидатов, способных к быстрому освоению профессии и соблюдению дисциплины, а также обеспечение постоянного потока кандидатов с помощью программ привлечения наиболее перспективных работников; поточный подход к обучению в короткие сроки с помощью стандартизированных программ; возможности роста ограничены или не предполагаются.

В модели удержания будут наблюдаться: низкая текучесть как результат конкурентной оплаты и усилий по удержанию; высоко конкурентный рынок и рынок с сильно ограниченным предложением рабочей силы; высокие требования и порог отбора; значительные инвестиции в обучение и развитие работников; возможности управления карьерой и получение разнообразного опыта.

Необходимо также добавить, что структурное реформирование как отечественной, так в ряде случаев и мировой экономики характеризуются недостаточными действиями, как в методологии принятия управленческих решений, так и в технологии их исполнения, что указывает на дефицит профессионализма современных управленцев всех уровней иерархии. Некомпетентность менеджеров и всего социума в целом является причиной проявления неработающих законов и постановлений, возникновения конфликтов, случаев экологических катастроф и производственных аварий.

Таким образом, изменения отечественных экономических отношений, международные глобализация, жесткая конкуренция товаров и услуг побудили производство и бизнес, а также современных менеджеров разрабатывать соответствующие стратегии диверсификации, принимать управленческие решения в условиях неопределённости, недостаточности информации, экстремальности производства, непредсказуемости бизнес-процессов и разного рода рисков. Это само по себе создало обстоятельство, требовавшее управления и развития таких компетенций и талантов, которые необходимы организации для конкурентного преимущества.

Список литературы:

- 1 *Ерёмина И.Ю.* Управление развитием таланта менеджера в нефтегазовых компаниях.- Монография.- М.: ЦентрЛитНефтеГаз.- 2009. – 283с.
- 2 *Ерёмина И.Ю., Алексеевичев В.А.* «Управление сопровождением развития талантливых менеджеров в ООО «Газпром добыча Оренбург»//Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. №3. 2009.- С. 14-24.
- 3 Молодежные организации и советы молодых ученых и специалистов дочерних обществ ОАО «Газпром». Информ. сб. – М.:ООО «ИРЦ Газпром», 2005. – 120с.
- 4 *Симонова И.Ф., Ерёмина И.Ю., Идигова Л.М., Моллаева Л.Д.* Устойчивое развитие нефтяной и газовой промышленности – важнейшее условие обеспечения экономической безопасности региона// Нефть, газ и бизнес. – 2014. № 2. С. 30-33.
- 5 *Чаран Р., Дроттер С., Нозл Дж.* Кадровый эскалатор: нанять или воспитать лидера?/пер.с англ. А.Н. Стерляжникова. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. – 216 с.

*Ерёмина И.Ю., д.э.н., профессор, Балахоева Р.М.
ФГБОУ ВПО «Российский Государственный Университет
нефти и газа имени И.М.Губкина»*

АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Проблема изучения адаптации молодых специалистов к профессиональной деятельности в нефтегазовой организации за последние годы приобретает все большую актуальность в России за счет постоянно растущего спроса со стороны практики. Большинство современных нефтегазовых организаций направляет значительную долю усилий и средств на развитие своего персонала, т.к. именно квалифицированные и лояльные сотрудники являются одним из основных слагаемых успеха компании на рынке. В связи с этим, в первую очередь, возникают вопросы, связанные с разработкой системы адаптации молодых специалистов, направленной на максимально быстрое вхождение новых сотрудников в коллектив.

Экономический кризис обострил проблему избыточности рабочей силы различных сегментов рынка труда, в том числе молодежного. В докладе МОТ «Глобальные тенденции молодежной занятости» отмечается рост безработицы среди молодежи с 11,9% до 13,1% за период с 2010 г. по настоящее время [4,6].

По данным Федеральной службы государственной статистики, средний уровень безработицы среди российской молодежи в возрасте 15-24 лет составляет 18% (на 5% выше, чем среднемировой уровень). Рост молодежной безработицы сопровождается снижением инвестиций в образование, уходом молодежи в сектор неформальной занятости, неэффективным использованием совокупного человеческого капитала общества, социальной нестабильностью, изменениями образовательных и профессиональных ориентиров [1,3].

Посткризисный рост молодежной безработицы в РФ еще более обострится летом 2015 года, когда дипломы о высшем образовании получают и бакалавры, и специалисты [5].

Кроме того, увеличивается разрыв между качеством образования и требованиями к общекультурным и профессиональным компетенциям выпускников. Переход от индустриального типа общественного развития и производства, основанного на простых технологических операциях, к постиндустриальной экономике формирует потребность в развитии компетенций в области современных технологий, навыков самостоятельной оценки экономической практики и принятия эффективных управленческих решений. Несоответствие образовательного уровня молодых специалистов требованиям, предъявляемым рынком труда, свидетельствует о глобальном кризисе сферы высшего образования.

Именно поэтому, актуальным представляется исследование поведения различных групп молодежи в период первичной адаптации к рынку труда и развитие расчетно-аналитического инструментария, ориентированного на повышение конкурентоспособности и эффективности трудоустройства молодых специалистов.

На базе исследования авторами выявлено, что в качестве детерминант различных вариантов стратегий молодых специалистов в нефтегазовых компаниях в области эффективного трудоустройства выступают: уровень резервной заработной платы (стратегии могут сосредотачиваться вокруг поиска работы с заработной платой не ниже резервной), приемлемость индивидом предложения о работе (например, молодые специалисты могут осуществлять поиск работы только по специальности, а остальные предложения рассматривать как неприемлемые), интенсивность предложений о работе (частота предложений о работе в единицу времени), продолжительность поиска работы [2].

Необходимо также отметить, что внешние факторы институциональной среды рынка труда, влияющие на формирование эффективных адаптационных стратегий молодых специалистов нефтегазовых компаний в области поиска работы включают:

- соотношение предложения и спроса на труд молодых специалистов, величину пособия по безработице;
- меры государственной политики в области занятости, поведение и ожидания работодателей в области найма персонала;
- институциональные издержки поиска работы (издержки поиска информации, издержки измерения, издержки ведения переговоров, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения).

В тоже время авторами исследования к внутренним факторам был отнесён уровень конкурентоспособности молодых специалистов.

На основе проведённого исследования факторов конкурентоспособности молодых специалистов нефтегазовых компаний (мониторинг конкурентоспособности) отмечено, что работодатели принимают решение о найме молодых специалистов на основании оценки совокупности характеристик (факторы конкурентоспособности молодых специалистов): уровень образования, опыт работы, система поведенческих компетенций. Так, рассматриваются одновременно все характеристики, а не какая-либо по отдельности. При этом достаточно большую долю в этом перечне характеристик занимают поведенческие компетенции, так как для компаний-работодателей не является важным наличие человеческого капитала самого по себе (совокупности знаний и навыков), важным представляется, каким образом этот капитал будет использоваться.

Работодатели, которые оценивают универсальную систему компетенций выпускников (знание, опыт работы, поведенческие компетенции), а не отдельную конкурентоспособную характеристику (либо уровень образования, либо опыт работы, либо компетенции), получают более низкий коэффициент текучести кадров.

Таким образом, было выявлено, что на сегодняшний день на рынке труда выпускников существует положительная зависимость между конкурентными характеристиками выпускников (т.е. соответствием способностей выпускников требованиям рынка труда и способностью осуществлять эффективные действия по продвижению себя в качестве потенциального специалиста на рынке труда) и эффективностью их трудоустройства.

Выявленные в ходе исследования зависимости на рынке труда объясняют особенности реализации стратегических целей в области адаптации молодежи на рынке труда в зависимости от изменения факторов конкурентоспособности и факторов рынка труда и позволяет обосновать процесс эффективного трудоустройства через единство социальной и экономической мотивации процесса поиска работы, тестирование совокупности конкурентных преимуществ молодежи и развитие адаптационного потенциала институциональной структуры рынка труда молодых специалистов.

Необходимый экономико-математический инструментарий для исследования адаптационного поведения молодых специалистов нефтегазовых компаний на основе их конкурентоспособности включает разработку и исследование модели поведения дифференцированных групп молодежи на рынке труда в процессе адаптации и позволяет описывать изменение адаптационного поведения под воздействием ряда параметров – коэффициентов адаптации. Проведённое исследование адаптационного поведения молодых специалистов позволило сделать ряд выводов для управления распределением человеческих ресурсов на рынке труда в ходе выбираемых молодыми специалистами стратегий трудоустройства и уровня их индивидуальной конкурентоспособности.

Во-первых, независимо от начального распределения молодых специалистов при неизменных параметрах рынка труда с течением времени устанавливается устойчивый

стационарный режим, то есть формируется такая структура и состав распределения молодых специалистов, которая уже не меняется с течением времени. Данный момент означает, что если найти механизм управления параметрами (коэффициентами адаптации), то можно управлять распределением человеческих ресурсов по их конкурентоспособности или можно управлять общим уровнем конкурентоспособности молодежи.

Во-вторых, если будет найден механизм определения оптимальных параметров, то даже различные периодические колебания (например, финансово-экономический кризис) в экономике не смогут помешать установлению такого режима, при котором колебания численности будут происходить в окрестностях оптимального стационарного режима, то есть запланированного распределения человеческих ресурсов. Управлять данными параметрами можно с помощью развития эффективной инфраструктуры адаптации молодых специалистов к рынку труда.

На основании вышеперечисленного, следует отметить, что актуальным на настоящий момент является создание инфраструктуры стратегического партнерства, которое бы позволило гибко и оперативно осуществлять одновременное приспособление к изменениям внутренней и внешней среды взаимодействия ключевых агентов, осознанно или неосознанно участвующих в управлении общим уровнем конкурентоспособности молодых специалистов не только в нефтегазовой отрасли, но и в стране в целом.

Так, в рамках проведенного исследования предлагается разработка отраслевого кластера по управлению конкурентоспособностью молодежи как сконцентрированной критической массы субъектов молодежного рынка труда (образовательные институты, институты работодателей, посреднические институты, институты молодых специалистов и семьи), вовлеченных в специализацию, конкуренцию и кооперацию по развитию инструментов адаптации к рынку труда на микро-, мезо- и макро-уровнях управления трудоустройством молодежи.

Список литературы:

- 1 Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Карабчук Т.С., Рыжикова З.А., Биляк Т. Выбор профессии: чему учились и гдегодились? // Экономический журнал Высшей школы экономики. Т. 13. – 2009. — № 2. – С. 172-217.
- 2 Дудаева Л., Ерёмкина И. Используя положительный опыт наставничества: профессиональная адаптация молодых специалистов на предприятиях нефтяной отрасли // Кадровик. – 2007. № 12. С. 70-74.
- 3 Ерёмкина И.Ю., Джисоева Ф.А. Управление внутрикорпоративной карьерой молодых специалистов через систему // Нефть, газ и бизнес. – 2013. № 11. С. 60-65.
- 4 Капелюшников Р. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика // Вопросы экономики. – 2006. – № 10.
- 5 Михалкина Е.В. Оценка трудоустройства выпускников: компетентностный подход к развитию высшего экономического образования // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 13(178).
- 6 Симонова И.Ф., Ерёмкина И.Ю., Идигова Л.М., Хубаева М.С.М. Экономические аспекты развития отечественного нефтегазового сектора экономики // Нефть, газ и бизнес. – 2014. № 1. С. 32-35.

*Ерёмкина И.Ю., д.э.н., профессор, Камаева М.М.
ФГБОУ ВПО «Российский Государственный Университет
нефти и газа имени И.М.Губкина»*

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ

Актуальность проблемы исследования обусловлена необходимостью развития кадровых инноваций в нефтегазовой отрасли и повышения уровня профессиональной компетентности специалистов и руководителей. Используемые в настоящее время

механизмы формирования резерва кадров не стимулируют должным образом мотивационную сферу специалистов, рассматриваемых в кадровый резерв, и не служат действенным фактором повышения профессионализма деятельности.

В условиях рыночной экономики, изменения форм собственности, внедрения новых методов регулирования социально-трудовых отношений, повышения требований к действенности и результативности труда, повышения конкурентоспособности продукции нефтегазовых компаний особую значимость приобретает новая научная задача формирования методических основ оценки системы управления кадровым резервом работников на различных должностных позициях на основе использования инновационных способов исследований и экономически обоснованных показателей.

Поставленная авторами исследования задача недостаточно изучена применительно к современным условиям хозяйствования, не получила должного освещения в межотраслевой и отраслевой литературе. Решение ее не обеспечено необходимыми, отвечающими современным требованиям, нормативно-методическими и аналитическими материалами, соответствующими развивающемуся рынку труда.

Вместе с тем, от научной обоснованности и системности в решении вопросов управления кадровым резервом нефтегазовых компаний в значительной степени зависит эффективность работы всех технических, производственных и социально-экономических подсистем не только отдельных компаний, но и всей нефтегазовой отрасли экономики [1,3,4].

До настоящего времени не разработан единый, научно обоснованный, системный методический подход к оценке состояния системы управления кадровым резервом, позволяющий принимать рациональные, взвешенные решения по подбору и укомплектованию нефтегазового производства высококвалифицированными менеджерами.

Все это свидетельствует не только об актуальности, но и о большом значении исследуемой тематики, разработка которой позволит повысить уровень комплексности и системности при принятии решений в процессе формирования кадрового резерва.

В процессе проведенного авторами анализа практики работы с кадровыми резервами нефтегазовых компаний установлено, что:

- вопросы формирования кадрового резерва работников должны рассматриваться в комплексе с управлением и совершенствованием всех подсистем труда в компании;
- управление системой оценки кадрового резерва работников в нефтегазовых компаниях должно базироваться на важнейших составляющих его взаимосвязанных и взаимозависимых функциях планирования, регулирования, организации, стимулирования, анализа и контроля;
- вопросы о принципах и методах формирования кадрового резерва в недостаточной мере получают должное отражение в отраслевых соглашениях и коллективных договорах исследуемых компаний;
- при разработке методических основ оценки состояния системы кадрового резерва в нефтегазовых компаниях не достаточно используются аналитические методы, позволяющие производить количественную оценку показателей и параметров, характеризующих результаты работы с перспективными и наиболее талантливыми кадрами;
- установление стабильных социально-трудовых отношений на современном рынке труда требует разработки иных методических подходов к рациональному формированию кадрового резерва.

Обобщение межотраслевого, отраслевого и зарубежного опыта [2,5,6] позволило выявить следующие тенденции в создании кадрового резерва в исследуемых нефтегазовых компаниях:

- усиление заинтересованности высших руководителей в своевременном и, качественном формировании кадровых резервов на различных уровнях управления;
- возрастающее влияние региональных рынков труда на уровень спроса и предложения высококвалифицированных специалистов, владеющих современными методами управления;
- стремление к формированию и внедрению системного подхода к формированию кадрового резерва, охватывающего все уровни управления в компании и его структурных подразделениях;
- повышение интереса работников к инновационным методам диагностики состояния кадрового резерва.

В результате проведенного авторами исследования может быть предложен комплекс методических рекомендаций по системной оценке состояния кадрового резерва руководителей с учетом совокупности технических, социально-экономических, психологических факторов.

Так, в процессе исследования основное внимание было уделено:

- оценке рациональности использования методических положений по принятию научно-обоснованных решений при маркетинге кандидатов на вакантную должность;
- разработке рекомендаций по обеспечению сглаживания негативных последствий ухода предыдущего руководителя и минимизации периода адаптации резервиста к новым должностным обязанностям;
- обоснованию показателей по оценке состояния системы управления кадровым резервом и разработке аналитических зависимостей для их количественной оценки.

Таким образом, современный этап развития российской экономики обусловлен быстроизменяющейся внешней средой. В этих условиях наибольшей конкурентоспособностью и потенциальной возможностью достижения стратегических целей обладают организации, располагающие лучшим кадровым потенциалом, одной из главных составляющих которого являются руководящие работники, чей вклад в достижение организационных целей исключительно высок. Именно их профессионализм и компетентность имеют самую высокую цену, так как их решения могут привести компанию не только к успеху, но и к краху.

В основе профессионализма руководителей должна лежать их разнонаправленная непрерывная подготовка, основанная на системном подходе, реализуемая благодаря своевременной организации планомерной преемственности и формирования резерва кадров. Управление подготовкой кадрового резерва является одной из основных подсистем в системе управления персоналом. Данное направление работы службы управления персоналом обеспечивает целенаправленное обеспечение квалифицированных менеджеров компании на основе использования различных форм и методов развития кадрового потенциала, что, в конечном итоге, обеспечивает конкурентоспособность организации в целом.

Список литературы:

- 1 *Ерёмина И.Ю., Ячник Д.В.* Рост менеджерской профессионализации в производственных условиях // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2012. № 7. С. 36-43.
- 2 *Ерёмина И.Ю., Агаева Д.С.* Управление талантами на примере работы с резервом кадров в ООО «Газпром трансгаз Махачкала» // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2009. № 4. С. 12-20.
- 3 *Лакеева К.В.* Преемственность: возможность или необходимость // Управление человеческим потенциалом. - 2007. № 4. С.296-304.

- 4 Могилевкин Е.А., Горшкова О.В., Новгородцев А.С. Программа работы с персоналом и методы оценки ее эффективности (на примере формирования кадрового резерва) // Управление человеческим потенциалом.- 2007. № 2. С. 142-149.
- 5 Оценка персонала: как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / Марк А. Хьюзлид, Брайан Е. Беккер, Ричард У. Битти; [пер. с англ. О.Л. Пелявского]. – М.: Вильямс. – 2007. 419 с.
- 6 Симонова И.Ф., Ерёмкина И.Ю., Дудаева Л.М. Резерв управленцев // Служба кадров и персонал. – 2008. № 3. С. 49.

Журавлева И.В., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО РЭУ им. Г.В.Плеханова, Севастопольский филиал

ИССЛЕДОВАНИЕ ИМИДЖА Г.СЕВАСТОПОЛЯ

В статье представлены результаты исследования имиджа Севастополя как туристской территории, способной обеспечить высокое качество круглогодичных туристско-рекреационных услуг.

Постановка проблемы. Вопрос формирования имиджа территории является актуальным для многих стран и городов мира. Особенно актуальным он становится в территориях, привлекающих туристов. Севастополь является туристско-экскурсионным районом, способным обеспечить высокое качество круглогодичных туристско-рекреационных услуг, рост благосостояния местного населения и сохранение и воспроизводство туристского ресурсного потенциала.

Цель статьи. В статье представлены результаты второго исследования мнения жителей и гостей города Севастополя об имидже Севастополя.

Основной материал исследования. Севастополь расположен в рекреационных зонах с разными особенностями туристской привлекательности и условиями приема туристов. Анализ территориальных компонентов рекреационных зон Севастополя позволяет сделать вывод о разном в них подходе к организации туризма, соблюдая принцип: от разнообразия к целому. Учет этих особенностей позволяет говорить о возможности создания эффективной маркетинговой политики продвижения как отдельных территориальных компонентов рекреационных зон Севастополя, так и всего региона в целом. К основным задачам развития туризма в Севастополе можно отнести и брендинг города с целью продвижения обновленного инвестиционного и туристического имиджа города на международной арене. Для этого целесообразно создать мультязычный интернет-ресурс о городе, его особенностях, туристических и инвестиционных объектах [1].

В рамках брендинга г.Севастополя следует наладить систематическую имиджелогическую работу, направленную на поддержание позитивного имиджа Севастополя как центра новой туристской активности, привлекательного для туристов и отдыхающих [1]. Имидж города – это целенаправленно формируемый образ, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-либо с целью его популяризации или рекламы. Высокий имидж служит залогом коммерческого успеха и устойчивого финансового положения, активных коммуникаций с общественностью. Имидж – это знаковый заменитель города, сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа. Это репутация, престиж, находящие свое проявление в качестве товаров и услуг, в доверии населения, в частоте и широте пользования товарами и услугами, предлагаемыми городом. Имиджевая политика является частью городского маркетинга. Большую роль в имидже города является его образ, структура которого состоит из следующих составляющих:

1. Статус города – место данного города в структуре и иерархии городов по различным основаниям: степени развития, роли в экономической, политической, культурной жизни страны. Статус города определяется потенциалом и ресурсами города (ин-

формационными, финансовыми, кадровыми и т.д.), в том числе и внешними связями с другими городами и странами.

2. Облик города. Под обликом города понимается его внешний вид (архитектура, достопримечательности, природные особенности, местоположение, чистота улиц, освоенность дорог и т.п.).

3. Душа города. Душа города – емкое понятие, требующее тщательного разбора.

В последнее время все больше городов задумываются о собственной айдентике, которая позволила бы привлечь в город как можно больше денег и дала бы повод для гордости и самоидентификации жителям.

Основная цель бренда города – сделать его предпочтительным, сформировать лояльность к нему среди различных сегментов, которые он обслуживает. При этом количество отдельных, но пересекающихся сегментов, или стейкхолдеров, потенциально не ограничено. Необходимо определить приоритетность сталкивающихся между собой интересов (например, нужно ли строить новый стадион). Но нередко в погоне за брендом, вызывающим восхищение у туристов и внешних посетителей, про коренных жителей забывают. Хотя именно они играют важную роль как лояльные сторонники и посланники бренда города [2; 3; 4].

Основной целью проведенного исследования стало выявление уникальных черт г.Севастополя, которые легли бы в основу формирования айдентики города.

Основными задачами исследования имиджа Севастополя стали:

1. Выявление общественного мнения по вопросу визитной карточки Севастополя.
2. Выяснить, считают ли жители и гости города Севастополь туристическим центром.
3. Выявить пожелание жителей и гостей города относительно возможных изменений в Севастополе.

В качестве респондентов выступили жители и гости города Севастополя. Опрос был проведен в два этапа. В течение июня-ноября 2013 года были опрошены жители и гости г.Севастополя, посещающие крупные торговые центры в общем количестве 1930 человек. В период с января по ноябрь 2013 года в социальных сетях «Мой мир», «Гугл», «Мой круг», «В контакте», «Facebook» была размещена ссылка на опросник, содержащий 13 вопросов. Формулировки вводных вопросов позволили выяснить возраст и пол респондента, его принадлежность к категории «житель города Севастополя» или «гость города Севастополя». Основные вопросы были нацелены на выявление мнения респондентов относительно символики города, восприятия города Севастополя, целей приезда гостей, отношение к городу как к туристическому центру. Опрос носил сплошной характер. В опросе приняли участие более 3000 человек. По результатам исследования выяснилось, что большинство респондентов считает Севастополь туристическим центром. Основными символами города выступают Приморский бульвар и Памятник затопленным кораблям. У большинства респондентов Севастополь ассоциируется с белым и голубым цветами. В качестве основных проблем Севастополя как туристического города респонденты назвали не отремонтированные дороги и несвоевременно убираемый мусор.

Перспективы дальнейших исследований. Работа над проектом формирования имиджа и айдентики Севастополя будет продолжена с целью дальнейшей разработки проекта формирования предложений по брендингу туристской территории Севастополя.

Список литературы:

- 1 Журавлева И.В. Формирование имиджа туристской территории города Севастополя // Культура народов Причерноморья, 2013. – Вып. 260.

- 2 *Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И.* Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.
- 3 *Anholt S.* Competitive Identity The New Brand Management for Nations, Cities and Regions – Palgrave Macmillan, 2007. – 160 p.
- 4 *Anholt S.* Places. Identity, Image and Reputation. – Palgrave Macmillan, 2010.

Замураева Л.Е., к.э.н., доцент, Алемасова Н.Ф.
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Финансово – экономический институт

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
И ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ОАО «НОВАТЭК»**

Исследуются затраты компании ОАО «НОВАТЭК». Анализируются показатели эффективности использования материальных, трудовых ресурсов и основных средств. Выявляются проблемы в их управлении.

Для более полной оценки управления ресурсами компании следует выполнить анализ затрат, которые являются количественным измерителем затраченных ресурсов. Затраты ОАО «НОВАТЭК» группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- материальные затраты могут включать:
 - расходы на энергию по извлечению нефти. При глубиннонасосной эксплуатации эти затраты связаны со стоимостью используемой энергии для приведения в действие насосов и групповых приводов, а при компрессорном – сжатого воздуха, нагнетаемого в скважину;
 - расходы по искусственному воздействию на пласт связаны с осуществлением мероприятий по интенсификации добычи природного газа и углеводородов путем воздействия на пласт;
 - расходы по покупке газа, используемого при компрессорном способе эксплуатации скважин, а также расходы на его транспортировку от поставщика;
- затраты на оплату труда производственных рабочих, непосредственно связанных обслуживанием нефтяных, газовых и контрольных скважин и находящихся в распоряжении инженерно – технических служб (операторов по добыче нефти и газа, по замеру давления и др.);
- социальные страховые взносы, определяемые по нормам к сумме заработной платы;
- амортизация основных фондов (износ объектов нефтегаздобычи рассчитывается для каждого месторождения пропорционально объемам добычи);
- прочие затраты могут включать:
 - отчисления на геологоразведочные работы;
 - расходы на научно – исследовательские работы и др.
 - расходы на содержание и эксплуатацию технологического и энергетического оборудования (фонтанной арматуры, насосно – компрессорных труб, станков-качалок, эксплуатационных вышек и мачт, погружных электронасосов и др.);
 - налог на добычу полезных ископаемых;
 - расходы по подземному текущему ремонту скважин.

Все расходы по перечисленным выше статьям калькуляции составляют производственную себестоимость валовой продукции [38].

Исследуем состав затрат по добыче нефти, газа и углеводородов ОАО «НОВАТЭК» за последние 3 года (табл. 1.).

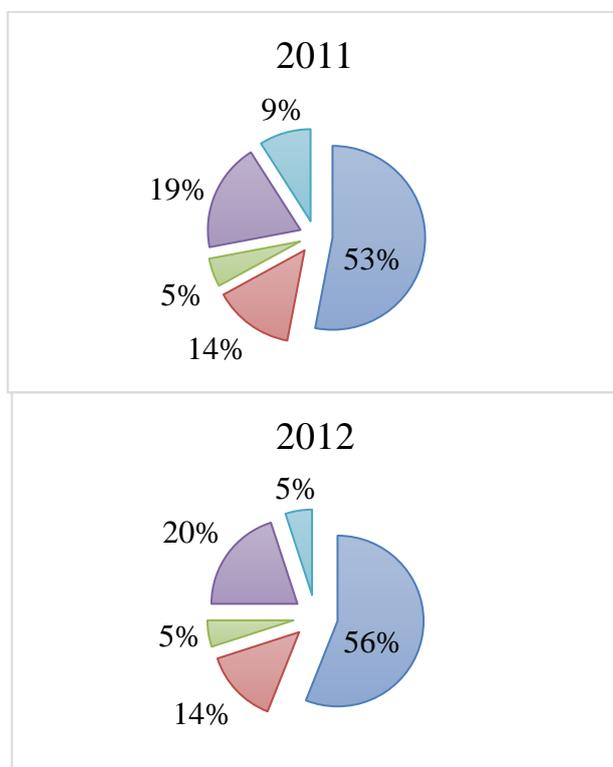
Таблица 1

Состав затрат ОАО «НОВАТЭК» в 2011 – 2013 гг., млн. руб.

Пок-ли	2011	2012	2013	Абсолютный прирост		Темп прироста, %	
				(2012/ 2011)	(2013/ 2012)	(2012/ 2011)	(2013/ 2012)
Матер-ные затраты	48986,64	61958,75	108610,81	12972,11	46652,07	26,48	75,30
Оплата труда	12939,87	15489,69	22471,20	2549,82	6981,52	19,71	45,07
Соц-ные страх. взносы	4621,38	5532,03	7490,40	910,65	1958,37	19,71	35,40
Амортиза- ция	17561,25	22128,12	39324,61	4566,88	17196,48	26,01	77,71
Прочие затраты	8318,49	5532,03	9363,00	-2786,46	3830,97	-33,50	69,25

Источник: [1, 2, 3]

Графически структура затрат ОАО «НОВАТЭК» в 2011 – 2013 гг. представлена на рис. 1.



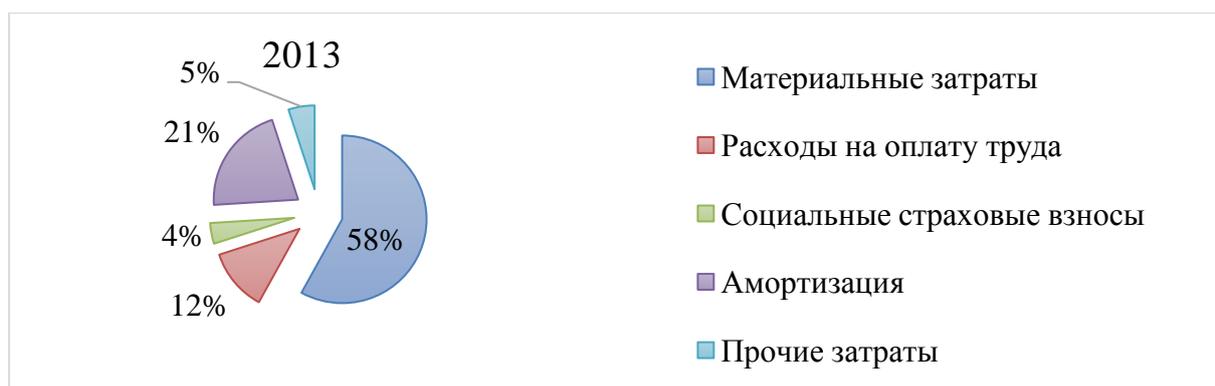


Рис. 1. Структура затрат ОАО «НОВАТЭК» за 2011 – 2013 гг.

Наибольший удельный вес занимают материальные затраты, затем затраты на амортизацию основных средств и расходы на оплату труда. В динамике доля материальных затрат за анализируемый период растет на 5% и в 2013 году достигает 58%. Также растут расходы на амортизацию на 2% за весь анализируемый период. Расходы на оплату труда, социальные страховые взносы и прочие расходы снижаются в исследуемом периоде на 2%, 1% и 4% соответственно.

Проанализируем эффективность использования наиболее весомых элементов: материальных затрат, основных средств и трудовых ресурсов.

Рассчитаем показатели эффективности использования материальных ресурсов (табл. 2.).

Таблица 2.

Показатели эффективности использования материальных ресурсов
ОАО «НОВАТЭК» 2011 – 2013 гг.

Показатели	2011	2012	2013	Абсолютный прирост		Темп прироста, %	
				(2012/2011)	(2013/2012)	(2012/2011)	(2013/2012)
Прибыль на рубль материальных затрат	2,151	0,996	0,890	-1,155	-0,107	-53,69	-10,71
Материалоемкость	0,317	0,332	0,415	0,014	0,084	4,51	25,31
Материалоотдача	3,152	3,016	2,407	-0,136	-0,609	-4,31	-20,20

Источник: [1, 2, 3]

Показатель прибыли на 1 рубль материальных затрат снизился в 2012 году на 53,69% и составил 0,996, в 2013 году он снизился на 10,71% или 0,107. Это произошло вследствие значительного уменьшения прибыли в 2012 году, в 2013 году прибыль увеличилась, однако рост материальных затрат произошел большими темпами, за счет этого данный показатель вырос незначительно.

Материалоотдача снизилась в 2012 и 2013 годах на 4,31% и 20,20% соответственно, следовательно, снизился объем произведенной продукции с каждого рубля затраченных материальных ресурсов. Материалоемкость продукции повысилась на 0,014 или на 4,51% в 2012 году и в 2013 году она также выросла на 0,084 или на 25,31%, что отрицательно сказалось на эффективности использования материальных ресурсов.

Также в исследуемый период выросли прямые расходы на добычу с 0,51 долл./бнэ (15 руб.) в 2011 году до 0,6 долл./бнэ (18,8 руб.) в 2013 году.

Таким образом, можно выделить ряд проблем, возникающих вследствие неэффективного управления материальными ресурсами ОАО «НОВАТЭК»:

- повышение материалоемкости продукции;
- снижение прибыли на рубль материальных затрат;

- рост прямых расходов на добычу;
- рост расходов на восполнение доказанных запасов.

Далее рассчитаем показатели технического состояния основных средств, а также показатели интенсивности и эффективности их использования.

Таблица 3.

Показатели использования основных средств ОАО «НОВАТЭК» в 2011 – 2013 гг.

Показатель	2011	2012	2013	Абсолютный прирост		Темп прироста, %	
				(2012/2011)	(2013/2012)	(2012/2011)	(2013/2012)
Коэффициент обновления	0,072	0,010	0,026	-0,062	0,016	-85,86	157,14
Коэффициент выбытия	0,244	0,001	0,001	-0,244	0,001	-99,76	130,82
Коэффициент годности	0,799	0,769	0,762	-0,030	-0,007	-3,73	-0,85
Фондорентабельность	0,773	0,467	0,635	-0,307	0,169	-39,66	36,13
Фондоотдача	0,375	0,424	0,402	0,280	0,306	24,67	21,66
Фондоёмкость	2,669	2,359	2,487	-0,175	-0,126	-19,79	-17,80

Источник: [1, 2, 3]

Коэффициент обновления в 2012 году снизился на 0,062, а в к 2013 году вырос на 0,016. Снижение данного коэффициента произошло за счет значительного уменьшения объема приобретения долей в нефтегазовых компаниях с 108 млн. рублей до 24 млн. рублей. Например, в 2011 году компания приобрела 100% ООО «Газпром межрегионгаз Челябинск», так же в сентябре был выплачен последний транш за приобретение ОАО «Ямал СПГ», совместно с ОАО «Газпром нефть» создана компания ООО «Ямал разработка», в которой ОАО «НОВАТЭК» принадлежит 50% акций, в первом квартале 2011 года был выплачен последний транш за приобретение 51% доли в ОАО «Сибнефтегаз». В 2012 году компания приобрела меньшее количество акций, в декабре 2012 года было приобретено 82% ООО «Газпром межрегионгаз Кострома», также 49% ОАО «Нортгаз». Так же снижение обусловлено тем, что в 2011 году компания приобрела лицензии на Салмановское, Геофизическое месторождения, Северо – Обский, Восточно – Тамбейский ЛУ, значительно увеличив объем поступлений. В 2013 году была приобретена лицензия на разведку и добычу Восточно – Тамбейского месторождения, что увеличило коэффициент обновления.

Коэффициент выбытия снижается за исследуемый период. В 2011 году компания продала 20% акций в ОАО «Ямал СПГ» Total S.A. и 51% долю в ЗАО «Тернефтегаз», так же ЗАО «Сибур» приобрел 100% долю в ООО «НОВАТЭК Полимер», в 2012 году компания продала ООО «Пуровский терминал», это обусловило снижение коэффициента на 0,023.

Коэффициент годности снижается равномерно в исследуемом периоде. Техническое состояние основных средств предприятия снижается, однако повышение коэффициента обновления несколько замедлило снижение в 2013 году.

Снижение коэффициента фондорентабельности в 2012 году связано со снижением прибыли почти в 2 раза до 69 441 млн. рублей, а также с незначительным снижением среднегодовой стоимости основных средств. В 2013 году фондорентабельность выросла на 0,168 в связи с увеличением прибыли на 58% и увеличением среднегодовой стоимости ОС.

Коэффициенты фондоотдачи и фондоёмкости изменяются разнонаправленно. Росту фондоотдачи и снижению фондоёмкости способствует повышение производительности промышленного оборудования, как следствие, снижаются капитальные вложе-

ния в создание и приобретение основных производственных фондов и повышается рентабельности.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что исследуемая компания не испытывает существенных проблем при управлении основными средствами.

Исследуем структуру персонала компании, показатели движения рабочей силы и производительности труда.

Структура персонала исследуемого предприятия в зависимости от категорий представлена в табл. 4.

Таблица 4.

Структура персонала ОАО «НОВАТЭК» в 2011 – 2013 гг. по категориям

Категория	2011	2012	2013	Абсолютный прирост		Темп прироста, %	
				(2012/ 2011)	(2013/ 2012)	(2012/ 2011)	(2013/ 2012)
Руководители	11,3	11,9	12,8	0,6	0,9	5,31	7,56
Специалисты	24,9	25,4	25,9	0,5	0,5	2,01	1,97
Рабочие	59,7	58,5	57,1	-1,2	-1,4	-2,01	-2,39
Другие служащие	4,1	4,2	4,2	0,1	0	2,44	0

Источник: [4, 5, 6]

Состав работающих по категориям персонала ОАО «НОВАТЭК» изменился незначительно, из представленных показателей снижение численности наблюдается только в категории «рабочие». Рост численности персонала в других категориях связан с приобретением дочерних компаний (ООО «Ямал разработка», ООО «Газпром межрегионгаз Кострома», ООО «Газпром межрегионгаз Челябинск», ОАО «Сибнефтегаз»), в которых доля рабочих меньше по сравнению с другими категориями.

Рассмотрим возрастную структуру персонала (табл. 5.).

Таблица 5.

Возрастная структура персонала ОАО «НОВАТЭК» в 2011 – 2013 гг.

Возрастная группа	2011	2012	2013	Абсолютный прирост		Темп прироста, %	
				(2012/ 2011)	(2013/ 2012)	(2012/ 2011)	(2013/ 2012)
до 30 лет	17,9	18,8	19,5	0,9	0,7	5,03	3,72
30 – 40 лет	26,1	27,0	28,3	0,9	1,3	3,45	4,81
40 – 50 лет	29,8	28,1	27,8	-1,7	-0,3	-5,70	-1,07
свыше 50 лет	26,2	26,1	24,4	-0,1	-1,7	-0,38	-6,51

Источник: [4, 5, 6]

В компании была реализована программа «Шаги к раскрытию талантов», в ходе которой отобранные молодые специалисты прошли обучение по развитию личностных навыков. Снизилось количество работников в возрасте свыше 50 лет, при этом увеличилось количество работников в возрасте до 20 лет, однако темпы прироста приема молодых специалистов довольно малы. В целом возрастная структура персонала на данном предприятии сбалансирована.

Рассчитаем показатели движения и производительности трудовых ресурсов компании (табл. 6.).

Коэффициент оборота по приему вырос в 2012 году на 0,197 или на 8,55%, это связано с началом освоения месторождений на полуострове Гыдан и началом промышленной добычи на полуострове Ямал, а в 2013 году уменьшился на 0,23 или на 9,14%, коэффициент оборота по выбытию снижается на протяжении исследуемого периода, в 2013 году он составил 1,729, однако темпы прироста снижаются к концу 2013 года. Среднегодовая выработка одного рабочего выросла за последние 3 года. Производи-

тельность труда на исследуемом предприятии выросла в период с 2011 по 2013 год на 27 602 тыс. руб./чел. или на 8,6% в 2012 году и на 131289 тыс. руб./чел. или на 37,67% в 2013 году, рост обусловлен опережающими темпами роста объема произведенной продукции по сравнению с темпами роста численности персонала.

Таблица 6.

Показатели использования трудовых ресурсов
ОАО «НОВАТЭК» в 2011 – 2013 гг.

Показатели	2011	2012	2013	Абсолютный прирост		Темп прироста, %	
				(2012/2011)	(2013/2012)	(2012/2011)	(2013/2012)
Коэффициент оборота по приему	2,317	2,515	2,285	0,197	-0,230	8,52	-9,14
Коэффициент оборота по выбытию	1,884	1,733	1,729	-0,150	-0,004	-7,98	-0,26
Коэффициент текучести кадров	1,685	1,604	1,556	-0,081	-0,048	-4,80	-3,00
Производительность труда	320964	348566	479855	27602	131289	8,60	37,67

Источник: [4, 5, 6]

Среди проблем, возникающих вследствие недостаточно эффективного управления трудовыми ресурсами, можно отметить:

- снижение коэффициента оборота по приему;
- нехватка квалифицированного персонала;
- несовершенный механизм приема на работу и расстановки кадров.

Проведенное исследование показало, что основные проблемы в нефтегазовых компаниях встречаются при управлении материальными затратами, которые занимают наибольший удельный вес в структуре себестоимости и трудовыми ресурсами, занимающими третье место. Проблем в управлении затратами, связанными с основными средствами не выявлено, поэтому дальнейшие предложения будут касаться двух видов ресурсов.

Список литературы:

- 1 Ежеквартальный отчет ОАО «НОВАТЭК» за 1 квартал 2012 г.
- 2 Ежеквартальный отчет ОАО «НОВАТЭК» за 1 квартал 2013 г.
- 3 Ежеквартальный отчет ОАО «НОВАТЭК» за 1 квартал 2014 г.
- 4 Обзор результатов деятельности и финансового положения ОАО «НОВАТЭК» за 2011 г.
- 5 Обзор результатов деятельности и финансового положения ОАО «НОВАТЭК» за 2012 г.
- 6 Обзор результатов деятельности и финансового положения ОАО «НОВАТЭК» за 2013 г.

Ибрагимова Э.С., Соколова Н.В., к.ю.н.

филиал ФГБОУ ВПО ТюмГУ в г. Шадринске

**ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ:
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Данная статья посвящена проблемам высшего образования в России на современном этапе и возможным путям их решения.

Образование – целенаправленный процесс и достигнутый результат воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образо-

вательных уровней (образовательных цензов)¹⁹. Уровень общего и специального образования обуславливается требованиями производства, состоянием науки, техники и культуры, а также общественными отношениями. Также образование можно определить как целенаправленную познавательную деятельность людей по получению считающихся надёжно установленными, истинными научными знаниями или должными быть повсеместно применяемым знаниям, пусть даже противоречащих истине, но установленным в качестве обязательной нормы писанными и неписанными законами и нормами общества; а также умений, либо по совершенствованию знаний и умений²⁰. Следует согласиться с мнением д.ф.н., профессора С.Н. Гаврова и д.п.н., профессора Н.Д. Никандрова, что “образование связано с присвоением человеком ценностей, ценностного отношения к жизни”²¹.

Образование в системе ценностей современного человека занимает одно из первых мест. Право на образование, по своему содержанию, является составной частью более общего права – права на развитие человека. Согласно ст. 43 Конституции РФ, каждый имеет право на образование. Каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии²². Конкретизируется и раскрывается право на образование в федеральном законе “Об образовании в Российской Федерации”²³.

К правомочиям конституционного права на получение высшего образования, можно отнести следующее:

1. *Право на выбор высшего учебного заведения*, что предполагает полную самостоятельность выпускника школы и других граждан при определении своей будущей специальности (направления подготовки), вида и места расположения вуза, а так же возможность перехода из одного вуза в другой;

2. *Право на участие в конкурсе для поступления в вуз на равных с другими абитуриентами основаниях*, однако такая возможность для некоторых категорий поступающих может быть связана с так называемой “позитивной дискриминацией”, то есть когда вузом предоставляются льготы при поступлении определенным категориям граждан (сиротам, медалистам, демобилизованным военнослужащим срочной службы и т.п.);

3. *Право на выбор формы обучения*, каждый поступающий может определиться, как он будет обучаться в вузе: по очной, заочной или вечерней форме обучения.

4. *Право на одновременное обучение в нескольких вузах*; лицо может подать документы и учиться одновременно в различных высших учебных заведениях, используя разные формы обучения;

5. *Право на обучение в вузе с приобретением статуса студента*, что означает с момента поступления в вуз переход лица в новое качественное состояние, которое характеризуется специфическими правами и обязанностями;

6. *Право на получение знаний* в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами по выбранной специальности (направлению подготов-

¹⁹ Образование [Электронный Ресурс] – Режим доступа: http://rfwiki.org/%D0%9E%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5#cite_note-2 (дата обращения 28.05.2014 г.).

²⁰ Там же.

²¹ Гавров С.Н., Никандров Н.Д. Образование в процессе социализации личности // Вестник УРАО. — 2008. — № 5. — С. 21 – 29.

²² Конституция Российской Федерации [Электронный Ресурс] – Режим доступа: <http://www.constitution.ru/> (дата обращения 28.05.2014 г.)

²³ Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ (в ред. от 03.02.2014 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=158429;dst=101493> (дата обращения 28.05.2014 г.).

ки). Данному правомочию корреспондирует обязанность вуза вести обучение квалифицированными кадрами и в строгом соответствии с теми стандартами, которые утверждены на федеральном уровне;

7. *Право на изменение формы обучения*, поскольку срок обучения в вузе достаточно длительный (4 – 6 лет), за данное время могут произойти различные изменения в жизни студента, которые будут способствовать его переходу на другую форму обучения;

8. *Право на прекращение обучения в любой момент и восстановление в вузе*, ведь обучение в высшем учебном заведении является правом, а не обязанностью лица, а потому никто не вправе заставить его обучаться в том вузе или той профессии, которую он не желает, а потому данное лицо может уйти из вуза, а также вернуться в него через определенное время;

9. *Право на обжалование в суд действий и решений*, нарушающих право на высшее образование, данное правомочие можно также рассматривать, как возможность лица защищать предоставленное ему Конституцией РФ право на получение высшего образования²⁴.

Совокупность всех этих правомочий, которая в каждом конкретном случае будет реализовываться человеком индивидуально, и составляет содержание конституционного права на высшее образование в России.

В настоящее время наиболее перспективными представляются следующие направления реализации государственной политики в сфере высшего профессионального образования.

- Открытость и понятность критериев при оценке качества деятельности высших учебных заведений, их общественное обсуждение. В целом, соглашаясь с государством, что во главу угла должно быть поставлено качество предоставления образовательных услуг, вызывает недоумение попытка засекретить некоторые критерии оценивания (как это делалось при проведении мониторингов деятельности вузов в 2012 и 2013 годах), а также содержание отдельных критериев. Например, при последних мониторингах эффективность деятельности вузов ставилась в зависимость от количества иностранных студентов, обучающихся в том или ином учебном заведении. Как это связано с качеством образовательных услуг и почему вузы должны готовить кадры для экономики зарубежных государств остается непонятным. Также качество образования ставится в зависимость от количества площадей, находящихся в собственности или оперативном управлении. Можно подумать, что на арендованных площадях качество образовательных услуг будет априори ниже. В это же самое время не принимаются в расчет такие важнейшие показатели как качество научных публикаций и иных научных изысканий профессорско-преподавательского состава, реальные знания студентов, получаемые на занятиях и т.д.

- Дальнейшее увеличение заработной платы профессорско – преподавательского состава вузов при одновременном сокращении количества учебной нагрузки. Несмотря на то, что данная проблема не первый год поднимается на различных уровнях, реальная заработная плата большинства преподавателей, в особенности начинающих, продолжает оставаться крайне низкой и не соответствует статусу, который занимает преподаватель высшего учебного заведения в российском обществе, вынуждает многих преподавателей искать дополнительные места работы, что негативно сказывается на качестве преподавания. Представляется целесообразным доведение минимального заработка преподавателя вуза до уровня, равного средней заработной плате по региону, умно-

²⁴ Серегина С.Л. Конституционное право на высшее образование в Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dslib.net/konstitucion-pravo/konstitucionnoe-pravo-na-vysshee-obrazovanie-v-rossijskoj-federacii.html> (дата обращения 28.05.2014 г.).

женному на два. Кроме того, в зависимости от достижений преподавателя в научно-исследовательской, учебно – методической и иных видах деятельности следует установить повышающие коэффициенты. При всём этом реальная учебная нагрузка преподавателей в Российской Федерации продолжает оставаться высокой и составляет в большинстве вузов от 800 до 900 часов в год. При такой загруженности у преподавателя не остается достаточно времени для проведения фундаментальных научных исследований. Помимо прочего, нельзя забывать о дополнительной подготовке преподавателей к каждому занятию. В этой связи представляется целесообразным сокращение преподавательской учебной нагрузки на треть (минимум до 600 часов в год), а для преподавателей, выигравших гранты на проведение научных исследований на сумму от 300 тысяч рублей и выше – на половину (до 400 часов в год) на период выполнения научных работ по соответствующему гранту.

- Унификация требований при проведении итоговой государственной аттестации выпускников вузов, привлечение к работе в комиссии по защите выпускных квалификационных работ потенциальных работодателей. К сожалению, в настоящее время в ряде вузов сложилась порочная практика, при которой проведение итоговой государственной аттестации становится формальностью, а члены аттестационной комиссии зачастую реально даже не участвуют в процессе приема государственных экзаменов, задним числом подписывая необходимые документы и получая за это вознаграждение. Таким образом, получая дипломы государственного образца, в разных вузах к выпускникам одних и тех же специальностей (направлений подготовки) предъявляются абсолютно различные требования. Думается, что государство в сложившихся условиях должно пойти по пути унификации требований к проведению государственных экзаменов в высших учебных заведениях. Вузам же следует активно привлекать потенциальных работодателей к участию в комиссиях по защите выпускных квалификационных работ, чтобы, наглядно оценив качество представляемых к защите работ, заслушав ответы выпускников на задаваемые вопросы, они имели возможность пригласить на работу наиболее подготовленных с их точки зрения специалистов.

Система высшего профессионального образования в Российской Федерации находится в состоянии перманентного реформирования. В настоящее время государство должно пойти по пути создания условий для повышения реального качества высшего образования на основе принципов законности, гласности, справедливости, открытости, привлечения общественности к обсуждению планируемых инициатив.

Иванова М.В., Рубан О.В., кандидат экономических наук

Сибирский федеральный университет торгово-экономический институт

СИСТЕМА ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

В теории стратегического управления можно выделить несколько моделей процесса выработки стратегии. Рассмотрим их более детально. Подход Б. и Р. Ричардсон. Специалисты в области стратегического управления Б. и Р. Ричардсон выделяют следующие подходы к выработке стратегии.

Корпоративное планирование (corporate planning) как подход к выработке стратегии исторически сформировался первым. У его истоков стояли такие «классики» теории стратегического планирования, как И. Ансофф, А. Чандлер, К. Эндрюс и др. Суть данного подхода – определение логических предписаний об организации самого процесса, который представляется как линейно-последовательная процедура принятия решений, включающая высшее руководство в поиск необходимой информации для генерирования, оценки и выбора путей будущего развития предприятия. Главная концепция

данного подхода заключается в достижении определенного уровня рациональности в выборе стратегического развития на основе ценной информации.

Итеративное планирование (logical incrementalism) по сравнению с предыдущим подходом является более деструктивным, чем конструктивным. Оно определяется как процесс выработки стратегии, реализуемой на предприятии в действии.

Роль высшей администрации определяется как роль «организатора» процесса, объединяющего в целое частные стратегии, которые генерируются в различных структурных подразделениях, однако высшее руководство остается «архитектором» стратегии, так как, во-первых, определяет базовые ориентиры развития, а во-вторых, создает условия, при которых протекает процесс стратегического планирования, – информационную базу и компетентность персонала. Именно поэтому выработка окончательной стратегии развития осуществляется в итеративном режиме.

Итеративное планирование требует более высокой культуры стратегического мышления как у высшего руководства, так и у руководителей более низкого уровня.

Интуитивное планирование (mudding through) обычно рассматривается как третий подход к стратегическому планированию развития предприятия. Высшее руководство устанавливает цели, которые обеспечивают небольшое, но достаточно устойчивое продвижение. Лица, принимающие решения (ЛПР), вынуждены в конце концов повторять мелкие шаги для достижения поставленной цели и сделать приспособляемость необходимым условием своей деятельности.

Защитники этого подхода утверждают, что он основан прежде всего на опыте и интуиции высшего руководства, а его направленность на постепенное достижение глобальной цели делает его более рациональным и менее дорогостоящим, чем корпоративное планирование. Кроме того, если на предприятии отсутствуют профессионалы в области стратегического планирования в «верхнем эшелоне власти», то первый и второй подходы просто обречены на неудачу. С другой стороны, критики данного подхода к стратегическому планированию доказывают на исторических примерах, что в условиях «стратегического дрейфа», который инициирует интуитивное планирование, предприятие не в состоянии быстро и адекватно реагировать на меняющиеся условия среды, а также не способно перестраиваться качественно, что очень важно в условиях конкурентной борьбы.

Наконец, четвертый подход к стратегическому планированию – **хаотическое планирование** (garbage can) – планированием как таковым не является. Как пишут Б. и Р. Ричардсон, в данном случае решения по стратегическому выбору являются результатом взаимодействия между проблемами, решениями, участниками и выбором, все из которых возникают неожиданно друг от друга. Проблемы могут возникать неожиданно и всюду. Решения существуют вне зависимости от того, существуют ли проблемы. Решения принимаются быстро и следуют друг за другом.

Для современного состояния экономики предложенная классификация подходов к стратегическому планированию носит чисто теоретический характер. Связано это с несколькими причинами. Главная из них обусловлена отсутствием четкой стратегии экономических реформ в период перехода к рыночной экономике. Отсюда нестабильность внешней для предприятия среды как в области законодательства (особенно того, что касается налогообложения, таможенных тарифов, государственного финансирования и т.д.), так и организационно-хозяйственной деятельности (изменение условий для взаимодействий между предприятиями различных форм собственности). Нестабильность экономической и социологической среды, неразвитость элементов рыночной инфраструктуры не дают возможности первичным звеньям разрабатывать долгосрочные планы своего развития, поэтому в своем большинстве руководители предприятий говорят о необходимости стратегического планирования скорее в теоретическом плане, а сами в

своей практической деятельности занимаются реализацией краткосрочных расчетов для адаптации к постоянно меняющимся условиям среды. Отсюда постоянно снижающиеся объемы инвестиций, спад производства, который не связан со структурной перестройкой общественного хозяйства, увеличивает дисбаланс в макроэкономических пропорциях национальной экономики.

Крупные российские фирмы (банки, страховые компании, финансовые группы, корпорации), накопив достаточно значительные материальные и финансовые ресурсы, подошли к необходимости планировать свою деятельность на относительно долгосрочную перспективу. Однако данная группа предприятий сталкивается с другими трудностями. Как уже отмечалось, стратегическое планирование не есть строго формализованный процесс, а логическая процедура, где искусство высшего руководства играет значительную роль. Выработка и особенно реализация стратегии возможны лишь в условиях, когда на предприятии у работников развито стратегическое мышление, что дается не просто краткосрочным обучением, а многолетней практической деятельностью. Поэтому в настоящее время наиболее распространенным для крупных российских фирм является интуитивное планирование, а все попытки перейти на корпоративное планирование носят скорее формальный характер, чем приносят реальную пользу.

Можно предположить, что при стабилизации экономической и социополитической обстановки в нашей стране, накоплении потенциала предприятиями различных организационно-правовых форм, развитии элементов рыночной инфраструктуры, повышении профессионализма отечественных предпринимателей возможна приведенная ниже последовательность использования на российских предприятиях подходов к стратегическому планированию:

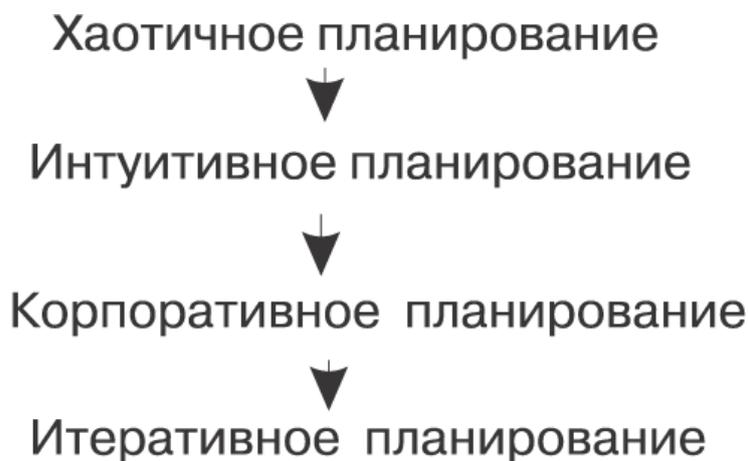


Рис. 2.7. Подходы к стратегическому планированию

При этом нельзя воспринимать данный процесс чисто механически. Каждое предприятие, исходя из своей истории, размеров и специфики деятельности, квалификации высшего руководства и других сотрудников, вправе и обязано выбирать тот подход к стратегическому планированию, который наиболее адекватно отвечает задачам, стоящим перед конкретным первичным хозяйственным звеном.

Список литературы:

- 1 Стратегическое планирование: Учебное пособие / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Знание, ГУЭФ, 2013. – 200 с.
- 2 Томпсон А.А., Стрикленд С. Дж. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник: Пер. с англ. / Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 382 с.

Идигова Л.М., профессор

ФГБОУ ВПО «Чеченский государственный университет»

Хубаева М.С-М.

ФГБОУ ВПО ГГНТУ имени академика М.Д. Миллионщикова

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ РЕГИОНОВЕДЕНИЯ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАЙОНИРОВАНИЕ

В статье авторами проанализированы проблемы административно-территориального районирования в Российской Федерации: регионы резко различаются по территории, численности населения, экономическому потенциалу, но тем не менее, принадлежат одному уровню государственного районирования, поскольку имеют одинаковый политико-административный статус субъекта федерации.

Современный этап развития теории и практики микрохозяйствования характеризуется масштабными и качественными преобразованиями, происходящими в различных областях жизнедеятельности общества и государства. В национальной хозяйственной системе выделяет несколько уровней, взаимодействующих в едином экономическом поле или экономическом пространстве страны. Все уровни функционирования экономики страны объединены комплексом организационно-правовых, экономических, социальных, технологических и других взаимосвязей.

Деление территории на регионы называется районированием. Оно проводится в соответствии с поставленными целями, т.е. всегда является целевым или проблемно ориентированным. Для одной территории может быть проведено множество видов районирования.

Рассмотрим некоторые виды районирования в России.

1. Административно-территориальное деление.

В истории Российского государства было проведено множество изменений административно-территориального устройства. Современная Россия унаследовала перечень регионов от РСФСР. В 1992 году российскими регионами был подписан Федеративный договор о разграничении полномочий, который был включён в текст Конституции РСФСР 1978 года. В 1993 году, когда была принята ныне действующая Конституция, насчитывалось 89 субъектов. С 1 марта 2008 года после объединения регионов осталось 83 субъекта Российской Федерации, а с 18 марта 2014 года после присоединения Республики Крым к России и образования двух новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополь субъектов в Российской Федерации стало 85.

Можно выделить следующие наиболее острые экономические проблемы административно-территориального районирования: регионы резко различаются по территории, численности населения, экономическому потенциалу, но тем не менее, принадлежат одному уровню государственного районирования, поскольку имеют одинаковый политико-административный статус субъекта федерации.

Спецификой России является районирование на основе двух критериев. Первый – это административно-территориальное деление (города федерального значения, области, края). Второй – национально-территориальное деление (автономные округа, республики).

Такой смешанный принцип построения является причиной различных конфликтов и противоречий.

Другой важной особенностью территориального деления страны является совпадение территорий субъектов, т.е. одни субъекты федерации входят в состав других.

Во главе федерального округа стоит полномочный представитель Президента Российской Федерации. Федеральные округа, не затрагивая основное (конституцио-

нальное) административно-территориальное деление, являются формой укрепления вертикали государственной власти

2. Общее экономическое районирование.

В настоящее время территория России разделена на 11 экономических районов. Каждый экономический район включает определенные субъекты федерации по принципу смежности. Вне экономических районов находится только Калининградская область.

Регионы данного типа являются объектами статистического наблюдения, экономического анализа, прогнозирования и частичного государственного регулирования в форме координации.

Наряду с экономическими районами, для стратегического анализа и прогнозирования применяется деление России на две макроэкономические зоны: Запад (европейская часть и Урал) и восток (Сибирь и дальний Восток). Кроме того в экономических исследованиях используются укрупненные экономические районы (примерно 5-8), а также смешанные схемы объединения экономических районов, например, выделение европейского ядра и периферийных северных, южных и восточных регионов.

3. Проблемное экономическое районирование.

Для целей государственного регулирования территориального развития выделяются различные типы проблемных регионов. Например, в социально-экономической политике Правительства России предусматриваются специальные мероприятия по таким проблемным регионам, как отсталые (слаборазвитые), депрессивные, кризисные; особо выделяются приграничные регионы. К регионам проблемного типа относятся также те части территории страны, на которых осуществляются общегосударственные целевые программы. Например, это программа развития Дальнего востока и Забайкалья, программа ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС.

Другим примером проблемного экономического районирования является выделение зоны Севера. Особенностью рассматриваемого вида экономического районирования состоит в том, что оно не является сплошным, непрерывным. Т.е. выделяемые проблемные регионы не покрывают всю территорию страны.

4. Трансгосударственные и межгосударственные регионы.

Интернационализация и глобализация экономики приводят к определенной унификации национальных систем административно-территориального и экономического районирования, формированию транснациональных или трансгосударственных регионов. Этот процесс наибольшее развитие получил в рамках европейского союза. Статистическое бюро Ес (евростат) применяет многоуровневое территориальное деление. Территориальная единица называется НАТС (nats – nomenclature of Territorial Units for Statistics). Регионы первого ранга – (НАТС- 1) – это субъекты федерации, автономные образования, крупные регионы (всего 77 регионов в 15 странах). Регионы второго ранга (НАТС – 2) – провинции, департаменты, правительственные округа (всего 206). Регионы третьего ранга (НАТС – 3) – графства, префектуры и т.п. (всего 1031). Кроме того, в Европе образуются так называемые еврорегионы, включающие территории сопредельных государств. Понятие регион применяется и по отношению к международным сообществам – регионам мира. Некоторые из них имеют наднациональные институты координации и (или) управления – например, регион ЕС, регион СНГ, североамериканская ассоциация свободной торговли. В настоящее время АТЭС объединяет 21 страну, в нее принята и Россия. Либерализация национальных рынков товаров, труда, капитала, информации, стимулирует развитие отношений между национальными регионами и формирование транснациональных регионов. Современный мир – мир регионов.

Таким образом, в большинстве стран, за исключением предельно централизованных и тоталитарных, регионы являются открытыми системами и могут контактировать с другими регионами за пределами страны, связующим элементом иерархической системы регионов являются не только вертикальные, но и горизонтальные связи.

Список литературы:

- 1 *Байшев В.Ф., Пелик С.А.* Экономика региона, Минск ИВЦ Минфина, 2009
- 2 *Идигова Л.М., Исмаилов А.С., Амадаев А.А., Юсупова А.Ш.* М. Монография. Регион на этапе восстановительного роста экономики как пространство реализации социальной политики. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014 г.
- 3 *Идигова Л.М., Юсупова А.Ш.* Региональная среда формирования кадрового потенциала нефтегазового комплекса Чеченской Республики Научно-экономический журнал. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом, №5, 2010 с.33-37, ОАО «ВНИОЭНГ», Москва

Илларионов Ю.В.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РИСКА

В рискованных условиях у предприятия велика вероятность оказаться банкротом, в связи с чем персоналу требуется умение в риск - ситуациях, с одной стороны, избегать неоправданных потерь, с другой — действовать смело и инициативно.

Риски и неопределенность являются неотъемлемыми чертами хозяйственной деятельности и процессов управления. Неопределенность рассматривается как условие ситуации, в которой нельзя оценить вероятность потенциального результата. Часто такая ситуация возникает, когда воздействующие на ситуацию факторы новы и о них нельзя получить достоверную информацию. Поэтому последствия принятия управленческого решения трудно предусмотреть, например, в быстроменяющихся условиях. Обычно менеджер, сталкиваясь с неопределенностью, пытается получить дополнительную информацию и экспертными методами, а чаще интуитивным определить вероятность достижения результата. Понятие «определенность» связывается с условиями выработки и принятия управленческих решений, когда руководитель с достаточной для данной ситуации достоверностью знает потенциальный результат каждого из возможных вариантов развития событий. Следует отметить, что ситуация полной определенности встречается довольно редко.

В менеджменте понятие «риск» прежде всего, связывается с характером и сложностью проблем, условиями принятия управленческих решений и прогнозированием результата. Управленческий риск следует рассматривать как характеристику управленческой деятельности, осуществляемой в ситуации той или иной степени неопределенности, вследствие недостаточности информации, при выборе менеджером альтернативного решения, критерий эффективности которого связан с вероятностью проявления негативных условий реализации.

Размер потерь организации как результата деятельности в условиях неопределенности представляет собой «цену риска», а величина успеха (дополнительная прибыль) – «плату за риск».

В практике имеют место случаи, когда выбирается вариант небольшого результата, но при отсутствии риска, что может привести к снижению результативности и конкурентоспособности организации. При принятии решения с максимальным результатом, но и с высоким уровнем риска используется критерий максимакса. В таких случаях надо сопоставить ожидаемую экономическую выгоду и возможные потери в связи с рискованными действиями. Если потери превышают выгоду, такое решение неоправданно. Приступая к ана-

лизу рискованной ситуации и разработке решений, в первую очередь следует установить, с какими видами рисков встретится менеджер в процессе управления. В значительной степени данная проблема решается на основе методологической систематизации рисков и их классификации, которая отражает многофакторную природу риска.

В качестве внутренних признаков выделения риска выступают функциональные особенности рискованной деятельности — производственной, финансовой, маркетинговой и др. Важным признаком выделения рисков является и содержание рисков: экономических, социальных, организационных, правовых, инновационных и др.

Среди последствий реализации результатов риск – решений наиболее распространены экологические, социальные, политические риски. Интеграционные факторы, или факторы взаимодействия, свойственные менеджменту, обеспечивают управление риском как процессом выявления источников риска, определения вероятности его проявления в ходе производственного процесса и воздействия на результат и последствия производственно-хозяйственной деятельности организации.

При использовании средств управления менеджер рискует, выбирая цели, стратегии развития, системы мотивации деятельности персонала и другие средства управления.

Среди рисков, наиболее устойчиво повторяющихся в деятельности предприятия, следует отметить:

- риск, связанный с неустойчивой политической и экономической ситуацией в стране;
- риск снижения экономического потенциала;
- риск снижения научного и инновационного потенциала;
- риск утраты кадрового потенциала;
- риск имущественного ущерба вследствие нарушения договорных обязательств и других причин;
- риск утраты престижа организации;
- риск потери доходов из-за преступных действий третьих лиц;
- риск изменения стоимости факторов производства;
- риск потери управляемости;
- риск снижения качества продукции и услуг;
- риск изменения внешнеэкономических факторов.

Антикризисный менеджмент в значительной части решаемых проблем является рискованным. В кризисных ситуациях возникает множество рисков разнообразных по содержанию, источнику проявления, величине вероятности и размеру возможных потерь и негативных последствий для данного бизнеса, а иногда и экономики в целом.

Все это обуславливает потребность создания системы управления риском с привлечением квалифицированных «рисковых менеджеров» – специалистов по управлению в рискованных ситуациях.

Управление риском наиболее наглядно можно рассмотреть на методологической основе процесса выработки и реализации рискованных управленческих решений. Результаты процесса управления материализуются в продукте и отражаются в итоговых показателях и социальных последствиях деятельности производственно-хозяйственной системы. Управленческий риск как многофакторная категория менеджмента исследуется в динамике целенаправленного циклического процесса управления, имеющего информационные, временные, организационные, экономические, социальные и правовые параметры.

Информационный аспект процесса управления риском представляет собой преобразование информации о факторах и источниках неопределенности в информацию об

уровнях вероятности осуществления условий неопределенности в процессах производства и реализации продукции, которая затем преобразуется в информацию о показателях уровня эффективности или неэффективности результатов деятельности в условиях риска и о негативном воздействии деятельности на экологические и социальные условия жизни. Информационный анализ содержит работы по мониторингу внешней и внутренней среды, по выявлению новых источников риска и корректировке известных факторов, проявление которых зависит от изменяющихся условий.

Диагностика ситуации определяется спецификой решаемой задачи, основной акцент делается на учете причин, вызывающих изменения риска, их ранжировании и оценке потерь (выгод) при определенных параметрах ситуации. На данной стадии используются различные методы измерения и оценки риска (математические, статистические, интуитивные).

Разработка вариантов решений как стадия процесса управления характеризуется тем, что для каждого варианта решения рассматриваются границы (пределы) возможного негативного проявления риска. Оценка производится по всем содержательным аспектам риска: экономическим, социальным, экологическим, организационным, имиджевым, правовым.

Принятие решения содержит комплексное обоснование как самого решения, так и принятой вместе с ним вероятности и параметров допустимого риска. Предусматривается разработка системы ответственности по управлению риском. Организация и реализация включают виды управленческой деятельности по реализации риск – решения, в процессе которой выявляются новые аспекты проявления организационного риска (невыполнения, задержек и т. п.), что требует оперативного принятия мер. Контроль изменений в параметрах риска и корректировка могут иметь существенное значение в антикризисном менеджменте.

Своевременность реакций и действий менеджера – главное условие стабилизации ситуации и снижения угрозы потерь. Стратегия управления – политика, обеспечивающая правомерность и допустимость риска конкретного вида в рискованных решениях, разрабатываемых применительно к конкретным социально-экономическим системам и ситуациям. Критерии выбора риск – решения предусматривают разработку пределов (границ) риска, динамику изменения потерь (увеличения, снижения) в зависимости от объема продаж, размера затрат, изменения цен, инфляции и т. п.

Разработка путей и средств минимизации потерь, нейтрализации и компенсации негативных последствий риск – решений, страхование и другие возможности защиты от риска рассматриваются в антикризисном менеджменте как необходимые условия выработки и реализации риск – решений и используются, в той или иной степени, при выполнении работ на каждой стадии процесса управления риском. Оценка эффективности включает определение эффективности достигнутого уровня как отношения упущенных возможностей или потерь к затратам на управление риском. Результат оценки дает основание для корректировки отдельных элементов процесса управления риском. При управлении конкретными рисками данный процесс детализируется с учетом соответствующей рискованной ситуации, внутренних и внешних факторов, прямо или косвенно воздействующих на ее характер, а также тенденций развития и особенности проявления вероятных последствий. В системе управления организациями формируются гибкие организационно-управленческие звенья, такие, как «экспертиза и прогнозирование рисков», консультационные службы в области рискованной деятельности». Наиболее простыми решениями может стать введение должности рискованного менеджера в аппарат управления и создание органа, координирующего действия по управлению основными видами риска всех подразделений организации. Профессионализм в управлении риск – ситуациями в антикризисном менеджменте приобретает исключительное и

решающее значение. Уровень риска зависит не только от объективных факторов развития экономики и рынка, но и в значительной степени от субъективного восприятия ситуации менеджером, принимающим решение, от его опыта, знаний, интуиции. Для успешного управления риском необходимы управленческое образование персонала, профессиональные навыки и система информационного обеспечения, адекватная мировым тенденциям развития информационных технологий.

Защита организации от риска выступает важной функцией управления риском в условиях антикризисного управления. Зарубежной практикой менеджмента накоплено множество методов защиты от риска.

Главное внимание рискованного менеджера направлено на наблюдение за параметрами риска до разработки и принятия решения и в ходе выполнения принятого решения, на быстрое реагирование в случаях отклонения параметров риска и принятие мер по снижению отрицательных последствий деятельности. На успешное выполнение данных функций в значительной степени могут оказать влияние маркетинговый подход в менеджменте и эффективная организация маркетинговой информации и коммуникаций. В настоящее время широкое распространение получила диверсификация: развитие производств, находящихся на разных уровнях развития или в разных регионах страны, направление инвестиций в другие сферы деятельности, формирование параллельных структур по изготовлению различных модификаций изделий или для решения одной сложной проблемы.

Современная организация развивается и функционирует в сложной и противоречивой внешней среде. Организация вынуждена постоянно реагировать на воздействие внешней среды путем приспособления своих целей, структуры, технологии и политики к изменениям внешних условий. В связи с этим оправдано то, что любая современная организация ориентирована на изменения и, что изменения не могут проводиться через приказы. Это означает, что организация в ходе изменений должна пройти все этапы инновационного процесса.

Современные организации решают проблему внутренней технической неопределенности, используя так называемый органичный подход, суть которого состоит в повышении роли самоорганизации, формируемой через обучение и адаптацию работников к изменениям.

Органичная система создает условия для тесного общения между членами организации, их приверженности основным целям и культуре организации, групповому принятию решений.

В ходе осуществления прогрессивных изменений, создания нового видения у членов организации руководители сталкиваются с проблемой распределения властных полномочий, распределения вознаграждения, участия в принятии управленческих решений, занятия привлекательных должностей. Опасение негативных последствий у высшего руководства организации особенно сильно при осуществлении крупных изменений, что в конечном счете может привести к отказу от гибкой политики в отношении внешней среды. Изменения в любой сфере деятельности организации неизбежно приводят к необходимости коррекции ценностных ориентации членов организации и изменению системы социальных норм.

Эффективность деятельности любой современной организации во многом зависит от поступления в структурные единицы организации полной и неискаженной информации как по формальным, так и неформальным каналам коммуникации. Если информации недостаточно для решения задач управления, обучения и выполнения заданий, это означает, что она работает в условиях информационной неопределенности. При недостатке информации, поступающей по внутренним и внешним коммуникационным каналам к высшему руководству организации, возможны принятие неправильных ре-

шений, смещение целей, потеря баланса организации по отношению к внешней среде, потеря связи высшего руководства с подразделениями организации.

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, это связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Для предприятия в равной мере важно управлять политическими, финансовыми, технологическими, кадровыми рисками, обеспечивать противопожарную безопасность, управлять действиями в условиях чрезвычайных ситуаций, экологическую защиту и др. Это играет огромную роль не только в предупреждении и преодолении кризисов организаций, но и страны в целом, ее экономики и других сфер.

Илларионов Ю.В.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Эффективность методов управления определяется тем, насколько они повышают конкурентоспособность людей, которые эти методы используют, и организаций, в которых эти люди работают.

Любая предпринимательская деятельность сопряжена с риском.

Для того чтобы расти и развиваться, компании постоянно вынуждены меняться.

Управление рисками подразумевают процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, включающие максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисков событий.

Процесс управления рисками проекта обычно включает выполнение следующих процедур:

1. Планирование управления рисками – выбор подходов и планирование деятельности по управлению рисками проекта.

2. Идентификация рисков – определение рисков, способных повлиять на проект, и документирование их характеристик.

3. Качественная оценка рисков – качественный анализ рисков и условий их возникновения с целью определения их влияния на успех проекта.

4. Количественная оценка – количественный анализ вероятности возникновения и влияния последствий рисков на проект.

5. Планирование реагирования на риски – определение процедур и методов по ослаблению отрицательных последствий рисков событий и использованию возможных преимуществ.

6. Мониторинг и контроль рисков – мониторинг рисков, определение остающихся рисков, выполнение плана управления рисками проекта и оценка эффективности действий по минимизации рисков.

Все эти процедуры взаимодействуют друг с другом, а также с другими процедурами. Каждая процедура выполняется, по крайней мере, один раз в каждом проекте.

Система управления риском может обеспечивать выполнение нескольких управленческих целей организации. Она может выступать в качестве основы всей управленческой деятельности, на ее базе строится управленческая стратегия и система контроля.

Система управления рисками предполагает всесторонний анализ совокупности имеющихся рисков, их идентификацию, оценку и выработку механизмов контроля. Требование системного подхода предполагает максимальный охват всех видов риска.

Многообразие применяемых в предпринимательской деятельности методов управления риском можно разделить на 4 группы.

Методы управления рисками:

- 1) методы уклонения от рисков;
- 2) методы локализации рисков;
- 3) методы диверсификации рисков;
- 4) методы компенсации рисков.

Рассмотрим более подробно способы управления риском как методы уклонения от риска.

Методы уклонения от риска наиболее распространены в хозяйственной практике, ими пользуются предприниматели, предпочитающие действовать наверняка.

Методы уклонения от риска подразделяются на:

- отказ от ненадежных партнеров, т.е. стремление работать только с надежными, проверенными партнерами, не расширение круга партнеров;

- отказ от участия в проектах, связанных с необходимостью расширить круг партнеров, отказ от инвестиционных и инновационных проектов, уверенность в выполнении или эффективности которых вызывает сомнения;

- отказ от рискованных проектов, т.е. отказ от инновационных и иных проектов, реализуемость или эффективность, которых вызывает сомнение;

- страхование рисков, основной прием снижения риска, страхование вероятных потерь служит не только надежной защитой от неудачных решений, но и повышает ответственность лиц, принимающих решения, принуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регулярно проводить защитные мероприятия в соответствии со страховыми контрактами.

- поиск гарантов, т.о. при поиске гарантов, как и при страховании, целью является перенос риска на какое-либо третье лицо. Функции гаранта могут выполнять различные субъекты (различные фонды, государственные органы, предприятия) при этом необходимо соблюдать принцип равной взаимной полезности, т.е. желаемого гаранта можно заинтересовать уникальной услугой, совместной реализацией проекта.

Методы локализации рисков используются в редких случаях, когда удастся довольно четко идентифицировать риски и источники их возникновения. Выделив экономически наиболее опасные этапы или участки деятельности в обособленные структурные подразделения, можно сделать их более контролируемыми и снизить уровень риска. К таким методам локализации относятся:

- создание венчурных предприятий предполагает создание небольшого дочернего предприятия как самостоятельного юридического лица для высокотехнологических (рискованных) проектов.

Рискованная часть проекта локализуется в дочернем предприятии, при этом сохраняется возможность использования научного и технического потенциала материнской компании;

- создание специальных структурных подразделений (с обособленным балансом) для выполнения рискованных проектов;

- заключение договоров о совместной деятельности для реализации рискованных проектов.

Методы диверсификации рисков заключаются в распределении общего риска и подразделяются на:

- распределение ответственности между участниками проекта.

Необходимо при распределении работ между участниками проекта четко разграничить сферы деятельности и ответственность каждого участника, а так же условия перехода работ и ответственности от одного участника к другому и юридически это закрепить в договорах. Не должно быть этапов, операций или работ с размытой или неоднозначной ответственностью;

- диверсификация видов деятельности и зон хозяйствования это увеличение числа применяемых технологий, расширение ассортимента выпускаемой продукции или оказываемых услуг, ориентация на различные социальные группы потребителей, на предприятия различных регионов;

- диверсификация сбыта и поставок, т.е. работа одновременно на нескольких рынках, когда убытки на одном рынке, могут быть компенсированы успехами на других рынках, распределение поставок между многими потребителями, стремясь к равномерному распределению долей каждого контрагента.

- диверсификация инвестиций это предпочтение реализации нескольких относительно небольших по вложениям проектов, чем реализация одного крупного инвестиционного проекта, требующего задействовать все ресурсы и резервы предприятия, не оставляя возможностей для маневра;

- распределение риска во времени (по этапам работы), т.е. необходимо распределять и фиксировать риск во времени при реализации проекта. Это улучшает наблюдаемость и контролируемость этапов проекта и позволяет при необходимости сравнительно легко их корректировать.

Методы компенсации рисков связаны с созданием механизмов предупреждения опасности.

Методы компенсации рисков более трудоемки и требуют обширной предварительной аналитической работы для их эффективного применения:

- стратегическое планирование деятельности, как метод компенсации риска дает положительный эффект, если разработка стратегии охватывает все сферы деятельности предприятия.

- прогнозирование внешней обстановки, т.е. периодическая разработка сценариев развития и оценки будущего состояния среды хозяйствования для участников проекта, прогнозирование поведения партнеров и действий конкурентов общезкономическое прогнозирование;

- мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды предполагает отслеживание текущей информации о соответствующих процессах. Полученные данные позволят уловить тенденции развития взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, дадут время для подготовки к нормативным новшествам, предоставят возможность принять соответствующие меры для компенсации потерь от новых правил хозяйственной деятельности и скорректировать оперативные и стратегические планы;

- создание системы резервов. Этот метод близок к страхованию, но сосредоточенному внутри предприятия. На предприятии создаются страховые запасы сырья, материалов, комплектующих, резервные фонды денежных средств, разрабатываются планы их использования в кризисных ситуациях, не задействуются свободные мощности.

Актуальным является выработка финансовой стратегии для управления своими активами и пассивами с организацией их оптимальной структуры и достаточной ликвидности вложенных средств;

- обучение персонала и его инструктирование.

Процесс управления рисками связан с принятием решений и требует соблюдения определенных принципов, на которых остановимся подробнее.

Командность, состоит в том, что все действия в процессе управления рисками должны проводиться с применением методов командной работы, т. к. самонадеянность и индивидуализм инженерно-технических работников и административно-управленческого персонала является серьезным препятствием на пути распространения информации обо всех возможных в будущем негативных ситуациях и последствиях. Следовательно, необходима кооперация усилий, талантов, навыков и знаний.

Принцип информативности, его смысл состоит в том, что владение информацией о возможных инцидентах в ходе реализации проекта не должно быть связано с личной властью. Руководители организации должны доводить всю информацию, связанную с рисками, до каждого работника. А персонал при этом должен выявлять текущие и возможные в будущем проблемы, т. е. необходимо обеспечить свободное движение информации между всеми уровнями управления.

Обсуждение будущих событий в ожидании худшего развития сценариев позволяет эффективно идентифицировать потенциальные проблемы реализации проекта и, прежде чем они могут произойти, разработать стратегию действий, увеличивающую вероятность благоприятного исхода. Поэтому важен принцип прогнозируемости.

Интеграция управления рисками в систему управления реализацией проекта через повышение статуса управления рисками до ежедневных действий по предупреждению кризисных ситуаций. При этом своевременное, постоянное и точное использование технологий управления рисками обеспечивает упорядоченную среду принятия решений и эффективное использование ресурсов.

Все аспекты управления рисками подлежат обязательной регистрации: вся информация сохраняется в виде типовых форм документов. Создаётся база данных рисков, которая является основой разработки последующих действий. В этом состоит принцип документирования.

Основная цель процесса управления рисками при принятии управленческих решений – увеличение вероятности успешной реализации инвестиционного проекта через снижение степени воздействия рисков до приемлемого уровня.

Ираева Н.Г., к.э.н., доцент

Уфимский государственный университет экономики и сервиса

ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

В современном мире взаимозависимость всех стран является основной причиной развития и углубления процессов глобализации. Усиление экономических и политических связей влечет за собой расширение сфер международных отношений, в частности финансовых. Состояние банковского сектора Российской Федерации во многом определяется состоявшимся глобальным финансово-экономическим кризисом и его последствиями.

В современном мире взаимозависимость всех стран является основной причиной развития и углубления процессов глобализации. Усиление экономических и политических связей влечет за собой расширение сфер международных отношений, в частности финансовых. Будучи динамично развивающимся процессом, финансовая глобализация зачастую считается основной причиной возникновения экономических кризисов. В отношении либерализации торговли многие ученые-экономисты пришли практически к единогласному согласию о ее пользе, тогда как выгоды финансовой глобализации остаются под вопросом. По мнению Джозефа Стиглица например, неограниченность потоков капитала может негативно повлиять на мировую финансовую стабильность и вызывает потребность в введении контролирующих механизмов. По мнению других ученых, например Лоренса Саммерса, активное вовлечение в процессы финансовой глобализации особенно важно для развивающихся стран, желающих повысить уровень экономического роста. На сегодняшний день окончательного мнения об эффекте финансовой глобализации не сформулировано и в науке не существует официального подтверждения причинно-следственной связи между феноменом финансовой глобализации и глобальных финансовых кризисов.

Неоспорим тот факт, что финансовые институты являются одними из основных участников процесса финансовой глобализации, а их качество определяет ее уровень и результаты для той или иной страны. От устойчивости банковского сектора во многом зависит стабильное развитие экономики страны в целом, особенно учитывая активность процессов международной глобализации. Национальные банковские системы перестали быть замкнутыми структурами.

Долгое время Россию можно было отнести к странам с умеренно либеральной политикой в отношении доступа иностранных поставщиков банковских услуг. До текущего года российское законодательство не содержало существенных ограничений для их деятельности.

Понятие банковской системы чаще всего определяется как совокупность банков, финансовых организаций и инфраструктуры, обеспечивающих стабильное и устойчивое ее развитие. Банковская система Российской Федерации состоит из Банка России, кредитных организаций, а также представительств иностранных банков. Банки и финансовые организации в меньшей степени в нашей стране существуют как самостоятельный сектор, а в большей степени нацелены на поддержание функционирования реальных секторов экономики.

Актуальное состояние банковского сектора Российской Федерации во многом определяется состоявшимся глобальным финансово-экономическим кризисом и его последствиями.

На момент прихода глобального кризиса в Россию, национальная банковская система была достаточно слабой, что усугубило ситуацию, а также затруднило выход из кризиса. По мнению многих экспертов, сегодня все последствия глобального кризиса многим странами, включая Россию, еще не преодолены.

На сегодняшний день можно выделить следующие тенденции развития банковского сектора Российской Федерации:

- сокращение числа действующих денежно – кредитных институтов и изменение структуры банковского сектора в части повышения доли банков с государственным участием в капиталах;
- значительно присутствие и участие в формировании рыночной доли банков с иностранным капиталом.

Список литературы:

- 1 Обзор банковского сектора Российской Федерации. Апрель. 2011. Центральный Банк Российской Федерации .

*Ираева Н.Г., к.э.н., доцент, Калимуллина Э.Р., к.с.н., доцент,
Азнабаева Г.Х., к.э.н., доцент, Шарипова В.В., к.э.н., доцент
Уфимский государственный университет экономики и сервиса*

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

НА ПРЕДПРИЯТИИ И ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ

В условиях рыночной экономики происходит смещение акцента с чисто производственного планирования на планирование финансовое, соответственно этому должна меняться структура и направленность информационных потоков.

Эффективность финансового менеджмента на крупных российских предприятиях, как правило, требует перестройки механизма управления всего предприятия в целом.

Прежде всего это объясняется тем, что крупнейшие предприятия несут в себе стиль управления, оставшийся со времен плановой экономики. Основным критерием успешности деятельности предприятия социалистической системы было выполнение любой ценой плана производства. Соответственно, для руководителя предприятия главной задачей являлось осуществление государственного заказа по производству

продукции, а не получение прибыли. Поэтому определяющим фактором была налаженность системы управления производством, финансовое управление играло второстепенную роль.

В условиях рыночной экономики происходит смещение акцента с чисто производственного планирования на планирование финансовое, соответственно этому должна меняться структура и направленность информационных потоков. Однако существующий управленческий учет не дает возможности:

- оперативно сводить разрозненную финансовую информацию воедино;
- определять влияние центров формирования доходов и затрат на общий финансовый результат.

Управление предприятием в этом случае характеризуется признаками системной дезорганизации: переизбыток несущественной и недостаток необходимой и оперативной управленческой информации, отрывочный контроль по всем направлениям деятельности предприятия, большая инерция в реализации управленческих решений.

Для оперативности необходимы современные технические и программные средства обработки и передачи информации на сегодняшний момент проблем не существует. Таким образом, на первый план при формировании цивилизованного финансового менеджмента на предприятии выходит вопрос самой технологии постановки внутрифирменного управления. Эта большая работа, включающая следующий минимальный набор мероприятий:

1. Перестройка механизма управления всего предприятия с учетом требований финансовой прозрачности. Например, для крупных предприятий и холдингов наиболее эффективной системой является бюджетное управление.

2. Разработка организационной структуры управления с разделением производства на бизнес-единицы.

3. Организация работы финансовой службы таким образом, чтобы была возможность получать информацию по всем направлениям работ:

- по объектам финансового управления;
- по управленческим процессам (планирование, анализ, прогноз);
- по финансовым потокам.

По мере необходимости надо провести методическое оснащение финансовой службы способами, методами, принципами современного финансового управления, т.е. фактически обучить персонал работе в новых условиях.

4. Разработка стандартов управленческого учета всего предприятия в целом и для каждого звена в отдельности: формы отчетности, сроки, систему информационных потоков, документооборота и т.д. Особенно важно достичь сопряжения управленческого финансового учета и бухгалтерского, поскольку основным источником фактической финансовой информации является бухгалтерия предприятия. Цель этого этапа – обеспечить оперативное поступление и обобщение необходимой финансовой информации.

5. Автоматизация с помощью современных компьютерных технологий.

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

Можно определить основные области воздействия финансового менеджмента:

- Регулирование финансовых результатов производственной деятельности предприятия, т.е. определение оптимальных вариантов формирования отдельных элементов

себестоимости производства, распределения затрат, ценообразования, налогообложения и т.д.

- Управление активами – деятельность, связанная с формированием имущества предприятия.

- Управление источниками финансовых ресурсов – управление собственным и заемным капиталом.

Основные стадии производственного процесса – это снабжение, непосредственно производство и реализация продукции. На каждой из этих стадий участие финансового менеджера обязательно в той или иной степени.

Имущественные процессы прежде всего связаны с инвестициями, направляемыми предприятием на техническое развитие (реконструкция, обновление технологического оборудования, освоение новых видов продукции, строительство и ремонт недвижимого производственного имущества и т.д.), финансовыми инвестициями (приобретение ценных бумаг, создание дочерних предприятий и т.д.), финансированием текущей производственной деятельности, маневрированием временно свободными денежными средствами, а также с обратными процессами – использованием, ликвидацией объектов имущественного комплекса, их реализацией и т.д.

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

Привлечение платных финансовых ресурсов сопряжено с анализом эффективности производства. Если рентабельность производства выше банковского процента, то привлечение кредитов выгодно, так как расширение производства в связи с привлечением заемного капитала увеличивает общую массу прибыли. И наоборот, если банковский процент выше уровня рентабельности производства, то не только вся полученная прибыль, но и часть собственных средств идет на погашение платы за использование заемных средств. Поэтому для низкорентабельных предприятий целесообразно привлекать заемные средства не для решения текущих проблем, а в качестве долгосрочных инвестиций под реально эффективные проекты.

То же самое относится и к задолженности предприятия перед бюджетом и внебюджетными фондами – после наступления срока платежей задолженность можно рассматривать как платное кредитование предприятия государством.

Мероприятия по постановке современного финансового менеджмента предприятие может разработать и провести своими силами. Но, как показывает практика, при самостоятельном подходе комплексно решить эту проблему не удастся. И этому есть объективные причины:

- поскольку постановка финансового менеджмента предполагает коренную перестройку организационной структуры управления, и, следовательно, изменения в статусе отдельных категорий персонала, в коллективе неизбежно возникают противоборствующие этому процессу течения;

- независимо от профессионального уровня специалистов, занятых в процессе постановки финансового менеджмента на предприятии, они не имеют практического опыта по решению подобных задач, в результате чего изначально закладывается неоптимальность отдельных аспектов финансового менеджмента.

Список литературы:

- 1 *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент, в 2-х томах. – СПб.: “Экономическая школа”, 2009.
- 2 *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. – М.: “ОЛИМП-БИЗНЕС”, 2009.

Исяняев Р.М.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ФГБОУ ВПО РЭУ им. Г.В.Плеханова

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПРИОБРЕТЕНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

В настоящее время наиболее распространенным способом инвестиционной деятельности являются инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений. Капитальные инвестиции, включают в себя: приобретение внеоборотных активов, строительство объектов для собственных нужд, капитальные расходы на улучшение внеоборотных активов. В данной статье мы рассмотрим особенности учета приобретения внеоборотных активов.

Приобретение основных средств, других внеоборотных активов согласно международным и национальным стандартам должно отражаться в бухгалтерском учете по первоначальной стоимости. МСБУ 16 за первоначальную стоимость признает фактическую себестоимость приобретения включая доставку, упаковку и другие расходы, непосредственно связанные с приведением актива в рабочее состояние.

В ПБУ 6/01 понятие себестоимости относительно приобретенных внеоборотных активов не применяется, обращается внимание на расходы, которые могут быть отнесены к первоначальной стоимости: уплаченные суммы поставщикам активов, пошлина и регистрационные платежи, расходы по страхованию, на доставку и монтаж, другие расходы, непосредственно связанные с доведением объектов к рабочему состоянию. Вместе с тем в определении срока первоначальной стоимости подчеркивается, что она представляет собой историческую (фактическую) себестоимость или рыночную стоимость приобретенного (созданного) актива. По нашему мнению, в данном определении надо было обратить внимание на то, что в первоначальную стоимость входят не только расходы на приобретение активов, но и стоимость работ, связанных с улучшением (модернизацией, достройкой, реконструкцией) основных средств, которые приведут к увеличению в будущем экономических выгод.

Одним из основных методов оценки, который применяется при установлении первоначальной оценки, является определение рыночной стоимости объектов. По рыночной стоимости должны приниматься на баланс безвозмездно полученные активы, взносы основателей (участников), объекты, полученные в порядке обмена. ПБУ 6/01 определяет, что в случае, если остаточная стоимость объектов более чем на 10 % отличается от рыночной стоимости на дату баланса, то нужно проводить их переоценку. Если в международных стандартах такой подход является альтернативным, то в отечественном законодательстве он отнесен в ранг обязательных.

Таким образом, рыночная стоимость внеоборотных активов должна определяться как на стадии осуществления капитальных инвестиций, так и процессе эксплуатации введенных в действие объектов. По нашему мнению, практическое воплощение данного принципа в жизнь вызовет много проблем, связанных с необходимостью постоянной переоценки основных средств, в частности:

1. при осуществлении переоценки хотя бы одного объекта на одну и ту же дату должна быть пересмотрена стоимость всей группы основных средств, к которой принадлежит этот объект;
2. при определении рыночной стоимости нужно учитывать два фактора: первоначальную цену и сумму взноса, так как переоценка подлежит не первоначальная, а остаточная стоимость объектов. Это приведет к существенному росту трудоемкости осуществления переоценки;
3. при переоценке остаточной, а не первоначальной стоимости не разрешается применять аналоговый метод, когда за основу новой цены берутся аналогичные акти-

вы, изготовленные в современных условиях. Чтобы рассчитать остаточную стоимость актива необходимо определить его рыночную стоимость с учетом износа.

В случае отсутствия данных о рыночной стоимости, реальная стоимость рассчитывается по восстановительной стоимости (современной стоимостью приобретения) за вычетом суммы износа на дату оценки. Очевидно, что рассчитать реальную стоимость в данном случае сможет лишь эксперт. Постоянное применение лицензированных экспертов к осуществлению переоценки будет сопровождаться значительными дополнительными расходами. Это может вступить в противоречие с общепринятым в мировой практике учета ограничениям, когда затраты на учетную информацию не могут превышать выгоду от нее;

4. при частых переоценках, изменение стоимости приведет к значительным осложнениям в определении износа, остаточной стоимости при выбытии, списании и ликвидации объектов. Организация аналитического учета первоначальной стоимости, результатов переоценки, износа, остаточной стоимости по каждому объекту также не является оправданной с позиции затрат и полученных от этого выгод;

5. при внедрении указанной методики возникает противоречие с действующим налоговым законодательством. Изменение стоимости объектов в процессе переоценки будет влиять на размеры амортизации, от которой зависит величина прибыли к налогообложению.

В.Ф. Палий, Д.А. Панков подчеркивают, что принятие в РФ порядка обязательной дооценки (уценки) основных средств, других внеоборотных активов вызовет значительные проблемы, введет в дополнительные расходы средств.

Поэтому, на наш взгляд, придерживаясь международных стандартов учета, необходимо оценивать активы по фактической (исторической) себестоимости (базовый подход). Как альтернативный подход целесообразно ввести переоценку активов с приведением их стоимости к реальной. Обязательное определение реальной стоимости следует установить при поступлении объектов на предприятие без осуществления денежных расчетов: при безвозмездном получении, внесении их учредителями в уставный капитал, обмене на подобный, но неравноценный по остаточной стоимости, обмене на неподобный объект, выявлении излишков во время инвентаризации.

Во всех других случаях предприятие самостоятельно определяет потребность изменения стоимости объектов, приведение ее к реальной. «Переоценка, – сказано в МСБУ 16, – должна проводиться с достаточной регулярностью, так, чтобы балансовая стоимость существенно не отличалась от той, что была определена при применении реальной стоимости на дату баланса».

Особенностью отечественной методики учета капитальных инвестиций в сравнении с учетом приобретения внеоборотных активов по МСБУ является то, что согласно внедренной в России методологии любые капитальные расходы, которые связаны с приобретением (сооружением, модернизацией) основных средств, других внеоборотных активов должны проводиться через счет «Вложения во внеоборотные активы». В зарубежной практике на аналогичном счете «Незавершенное строительство» формируется лишь фактическая себестоимость построенных собственными силами объектов. Приобретение основных средств, других внеоборотных активов отображается прямой записью в дебете соответствующих счетов из кредита расчетов с поставщиками.

В целом внедренный в России подход к организации учета капитальных инвестиций следует оценить положительно. Во-первых, любое приобретение внеоборотных активов связано с сопутствующими расходами: транспортными, монтажными, другими, которые доводят объект к соответствующему рабочему состоянию. Отсюда, себе-

стоимость (первоначальная стоимость) объектов будет включать несколько компонентов. Предыдущий учет расходов на счете «Вложения во внеоборотные активы», который традиционно унаследовал от бывшего счета «Капитальные вложения» определенные калькуляционные качества, разрешит без особых проблем формирование себестоимости (первоначальную стоимость) объектов, которые входят в действие.

Во-вторых, организации учета всех капитальных расходов на отдельном счете позволит предприятию получать информацию о степени обновления материально-технической базы, о соответствии капитальных вложений имеющимся инвестиционным ресурсам и прочее.

Важной проблемой относительно формирования инвестиционных расходов являются вопросы капитализации расходов по оплате процентов по займам, которые привлекаются для строительства или приобретения внеоборотных активов. Согласно ПБУ 6/01 расходы по оплате процентов за пользование кредитом включаются в первоначальную стоимость основных средств, приобретенных (созданных) полностью или частично за счет ссудного капитала.

В мировой практике существуют разные трактовки относительно целесообразности капитализации процентов и включения их в стоимость внеоборотных активов. Можно выделить четыре из них:

1. Проценты не капитализируются. Данная трактовка основывается на том, что проценты не имеют отношения к инвестиционной деятельности и являются чисто финансовыми расходами.

2. Капитализации подлежат лишь проценты по фактически оплаченным целевым кредитам, полученным для финансирования конкретных инвестиционных проектов.

3. Капитализируются все проценты, которые касаются привлеченного капитала независимо от его целевого использования. Допускается, что весь объем капитальных инвестиций осуществлен за счет заемных средств, но с условием, что капитализированные проценты не должны превышать общей суммы, которая может быть начислена в данном отчетном периоде на весь привлеченный капитал. Таким образом, проценты представлены в виде альтернативных расходов, которых можно было бы избежать, если бы предприятие не имело займов и другой кредиторской задолженности.

4. Капитализации подлежат все проценты, которые касаются как привлеченного, так и собственного капитала. Данный подход, на первый взгляд, является более логичным. Капитализированные проценты на собственный капитал в данном случае выступают, в определенной мере, показателем наращивания денежных средств на вложенный собственниками (основателями) капитал. По такой оценке прогнозируется будущая стоимость денежных потоков с учетом стоимости денег. Однако капитализация процентов на практике означает увеличение суммы стоимости отдельных активов. Искусственное присоединение начисленных от собственного капитала процентов к внеоборотным активам привело бы к нереальной оценке последних и значительного завышения (на сумму процентов к собственному капиталу) прибылей, не связанных с операционной деятельностью.

Поэтому данный подход остался нереализованным. Также не нашел широкого практического применения и предыдущий подход, согласно которому необходимо осуществлять капитализацию всех процентов, которые касаются привлеченного капитала. Это обусловлено тем, что не всегда привлеченные со стороны средства выступают альтернативным источником ресурсов.

Например, кредиторская задолженность относительно расчетов с работниками, по уплате налогов и обязательных платежей, по обыкновению, возникает неизбежно, независимо от действий управленческого персонала.

В связи с этим наиболее подходящими для практической применения являются первые два подхода к капитализации процентов: а) проценты не капитализируются; б) капитализации подлежат лишь проценты по целевым кредитам, полученные под капитальные инвестиции.

МСФО 16 « Основные средства» определяет, что проценты за кредит могут быть признаны как компонент себестоимости основных средств (капитализированные), если придерживаются критериям, установленным МСФО 23 «Расходы по займам». В свою очередь МСФО 23 предусматривает возможность капитализации затрат по займам, которые непосредственно связаны с приобретением или созданием (строительством, производством и др.) квалифицированного актива, т. е. актива, подготовка которого к реализации или использованию по назначению нуждается в значительном периоде времени.

На наш взгляд, в практике отечественного учета целесообразно установить два варианта списания процентов за кредит:

а) стандартный — проценты за кредит должны быть в полном объеме включены в текущие расходы финансовой деятельности и не капитализируются. Такой подход дозволется настоящим налоговым законодательством;

б) альтернативный — проценты по целевому кредиту, использованному под финансирование определенного инвестиционного проекта или покупку внеоборотных активов, следует отнести на увеличение капитальных расходов и включить в первоначальную стоимость объектов. В связи с этим соответствующие изменения следует внести в ПБУ 6 /01 « Учет основных средств».

Казбаева А.Т.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им Г.В. Плеханова»

РОЛЬ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье анализируется роль банковских кредитов как источника финансирования российских предприятий, выявляются тенденции и перспективы развития заемного финансирования.

Недостаток собственных источников финансирования российских предприятий приводит к широкому использованию различных вариантов заемного финансирования. При этом наиболее важным критерием отбора конкретного источника заемных финансовых ресурсов является его цена.

Наибольшую популярность среди заемных источников получили банковские кредиты. Для выявления роли кредитных ресурсов в финансировании нефинансового сектора экономики проведем анализ.

По данным Росстат на начало 2013 года объем задолженности российских предприятий по кредитам и займам достиг своего максимального значения – почти 26 трлн рублей. Наибольший объем задолженности приходится на такие отрасли, как обрабатывающая промышленность (8 трлн), оптовая торговля (4,4 трлн), транспорт и связь (3,8 трлн).

Структура суммарной задолженности по отраслям экономики и ее динамика за шесть лет показана в таблице 1. Можно отметить, что по итогам 2012 года преобладающее значение банковских ресурсов в структуре заемного капитала имеет место, прежде всего, в сельском хозяйстве, на транспорте и связи, а также в промышленности. В целом по экономике удельный вес кредитной задолженности составляет 52,3%. За 6 лет резко возросла доля кредитной задолженности в ее общем объеме в сельском хозяйстве (с 60 до 75%), в промышленности (с 44 до 58%), что свидетельствует о повышении значения банковского финансирования.

Структура суммарной задолженности по обязательствам предприятий и организаций по отраслям экономики (%)

Отрасль	2006 г.		2012 г.	
	Кредиторская задолженность	Задолженность по кредитам банков и займам	Кредиторская задолженность	Задолженность по кредитам банков и займам
Промышленность	56	44	42	58
Сельское хозяйство	40	60	25	75
Строительство	77	23	78	22
Транспорт и связь	44	56	30	70
Торговля и общественное питание	53	47	55	45
Всего	51,4	48,6	47,7	52,3

Таким образом, банковские кредиты являются наиболее распространенной формой долгового финансирования, особенно у предприятий малого и среднего бизнеса.

В 2013 году субъекты малого и среднего бизнеса (МСБ) активно привлекали банковские кредиты, в результате чего портфель банковских кредитов вырос за год на 15% (до 5,2 трлн рублей)²⁵. Темпы прироста ссудной задолженности постепенно замедляются: на 2-3 процентных пункта в год. В итоге темп прироста сократился с 22% в 2010 году до 15% по итогам 2013 года.

Предприниматели брали кредиты в 2013 году преимущественно для двух целей. Первая – рефинансирование обязательств, которые они взяли на себя в 2010–2012 годах, когда экономика была на подъеме, и объем выручки рос высокими темпами. Вторая цель – пополнение оборотных средств. Бизнес столкнулся с их дефицитом на фоне проблем с выручкой.

Банки в условиях замедления экономики и снижения темпов роста выручки у предприятий малого и среднего бизнеса традиционно кредитуют менее рискованные отрасли – прежде всего торговлю. Так, доля кредитов, выданных торговому сектору, в 2013 году выросла на 3 п.п., до 52%. Доля строительной отрасли выросла на 2 п.п., до 9%.

В 2013 году продолжилась тенденция по снижению срочности выдаваемых кредитов. По итогам 2013 года 65% кредитов было выдано на сроки до 12 месяцев, 20% кредитов на срок от 1 до 3 лет и только 15% кредитов на срок более 3 лет. Доля краткосрочных кредитов возросла за последние 3 года с 56 до 65% на фоне сокращения кредитов на срок 1-3 лет на 5 п.п. и сокращения доли кредитов на срок свыше 3 лет на 4 п.п. Такая динамика объясняется тем, что в условиях макроэкономической нестабильности субъекты МСБ предпочитают не начинать новые проекты. Сильное влияние на структуру кредитных продуктов для МСБ продолжают оказывать «кредитные фабрики», которые стимулируют спрос предпринимателей на «быстрые» деньги в виде оборотных кредитов и овердрафтов.

У субъектов малого бизнеса средний размер кредитов составляет 4,8 млн рублей, тогда как у среднего бизнеса – в 11 раз выше, т.е. 54,1 млн рублей. За последний год

²⁵ Кредитование малого и среднего бизнеса в России: рост без драйверов. URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/frb_2013_itogi/

произошло увеличение среднего размера полученных кредитов: на 700 тыс. рублей у малого бизнеса и на 13,8 млн рублей у среднего бизнеса.

Таким образом, выявлено повышение роли банковского кредитования в финансовом обеспечении деятельности российских предприятий. Преимущественно кредиты становятся источником финансирования текущей деятельности, и гораздо реже используются для обновления основного капитала.

Оценивая перспективы развития банковского кредитования реального сектора, стоит отметить, что в условиях стагнации российской экономики, сокращения количества субъектов МСБ (за 9 месяцев 2013 года их число сократилось на 8%), отказа предприятий от новых проектов и отсутствия новых качественных заемщиков происходит сужение рынка и, как следствие, усиление конкурентной борьбы между банками. Конкуренция между банками должна способствовать смягчению условий кредитования МСБ. Но в IV квартале 2013 года наблюдалось, напротив, ужесточение условий банковского кредитования (УБК), которое выразилось в повышении требований к финансовому состоянию заемщиков. На кредитных рынках субъектов РФ тенденция к ужесточению УБК была выражена менее ярко, чем на рынках Москвы и Санкт-Петербурга: почти в половине российских регионов наблюдалось смягчение условий кредитования.

В 2014 году планируется создание и внедрение новых инструментов, которые позволят повысить доступность кредитных ресурсов для малого и среднего бизнеса. Это и возможность долгосрочного кредитования субъектов МСП с использованием средств Фонда национального благосостояния, и создание национальной системы гарантийных организаций с единым координирующим центром – Федеральным гарантийным фондом, позволяющей предоставлять обеспечение в виде гарантий и контргарантий в случаях нехватки ликвидного обеспечения при банковском кредитовании субъектов МСБ. Кроме того, в 2014 году предполагается разработка стандартов кредитования малого бизнеса, которая позволит формировать пулы кредитов для секьюритизации и расширять возможности фондирования банков.

Важно отметить, что привлечение заемных ресурсов от банков должно быть не только возможным, но и выгодным. Для обеспечения положительного экономического эффекта от использования банковских кредитов необходимо обеспечить превышение уровня экономической рентабельности деятельности заемщика над уровнем средней расчетной ставки по банковскому кредиту. Только в этом случае реализуется эффект финансового рычага и каждый используемый рубль заемных средств будет обеспечивать рост рентабельности собственного капитала предприятия-заемщика.

Каткова М.А., к.э.н., доцент, профессор

Саратовский социально-экономический институт

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

НОВЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПРИЧИН ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-НЕРАВНОВЕСНЫХ СОСТОЯНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматриваются новые подходы к анализу институционально-неравновесных состояний в экономике связаны с развитием неинституциональной экономической теории, в центре внимания которой оказались экономические отношения внутри фирм и организаций со всем многообразием действий институциональных акторов в условиях высоких транзакционных издержек, размытых прав собственности, ненадежных контрактов, а также постоянного риска и неопределенности.

Для анализа институционально-неравновесных состояний экономики проведем ее структурирование с позиции системного подхода, т.е. с точки зрения ее основных характеристик:

- состав (ее элементы или институциональные субъекты (акторы));

- структура (совокупность информационных, управляющих, технологических и других связей между участниками);
- множества допустимых действий участников, отражающие, в том числе, институциональные, технологические и другие ограничения их совместной деятельности;
- целевые функции участников, отражающие их предпочтения и интересы, выражающиеся в институциональной мотивации;
- информированность – та информация, которой обладают участники ИС на момент принятия решений о выбираемых стратегиях и правилах игры;
- порядок функционирования – последовательность получения информации и выбора стратегий ее участниками.

Количественные и/или качественные колебания каждой или совокупности указанных характеристик приводят к ситуации институционального неравновесия, при которой происходят институциональные изменения как способ разрешения противоречий, возникающих в процессе хозяйственной деятельности институциональных субъектов по поводу условий и факторов этой деятельности и сложившимися за длительный период времени устойчивыми нормами поведения, закрепленными как формально, так и неформально. Институциональные изменения могут носить как дискретный, так и инкрементный характер.

В экономической литературе выявлен целый ряд внутренних и внешних причин, вызывающих институциональные изменения, а, следовательно, причины возникновения институционально-неравновесных состояний.

К внутренним причинам институциональной неравновесности отечественные и зарубежные эксперты относят:

- изменение технологии и институтов;
- нестабильный характер обращения материально-вещественных, производственных, энергетических, финансовых потоков;
- метаконкуренция как конкуренция между институтами;
- целенаправленная инновационная деятельность;
- "трение", взаимодействие институтов;
- изменения в стоимости информации наряду с изменениями в пропорциях между ценами факторов производства и изменениями в технологии;
- «праздное любопытство, нецеленаправленное экспериментаторство»;
- самозарождение институтов;
- «институциональные сделки», совершенные на «рынке институтов»²⁶; в данном случае источником институционализации может служить – спрос и «голосование ногами»;
- случайное зарождение институтов и последующий естественный отбор по критерию эффективности, или эволюционное развитие;
- Внешними причинами, способствующими возникновению институционально-неравновесных состояний в экономике выступают:
 - научно-технический прогресс,
 - политико-правовые институты, социально-психологические, культурно-исторические, идеологические и иные институты;
 - макроэкономические изменения, вызванные внутристрановым макроэкономическим управлением;
 - макроэкономические изменения, вызванные внешними факторами, например, колебаниями экономической конъюнктуры (так, снижение мировых цен на нефть, по мнению ряда экономистов, вызвало падение СССР); или стихийными бедствиями, кри-

²⁶ Bromley D. Economic Interests and Institutions: the Conceptual Foundation of Public Policy. N.Y. 1989

зисами, войнами, революциями, классовыми столкновениями и проч.;

- институциональное проектирование, т.е. сознательная целенаправленная деятельность, ориентированная на организацию институтов;
- "трансплантация" (заимствование) институтов, т.е. целенаправленный перенос институтов из одного территориального образования в другое (в том числе из одного государства в другое);
- институциональная инерция, движение институциональной структуры по ранее экзогеннозаданной исторической институциональной траектории;
- социокультурная эволюция, выступающая как продолжение биологической;
- общая цикличность развития.

Исходя из многообразия представленных причин, вызывающих колебания вокруг точки институционального равновесия, развитие современной экономической системы характеризуется рядом существенных свойств, среди которых важное место занимают институциональная многоукладность и, как следствие, неравновесность²⁷. Первое свойство – многоукладность – обусловлено многообразием и неоднородностью элементов самой экономической системы, сложностью взаимодействия между ними, зависимостью от уровня развития научно-технического прогресса, количества и интенсивности взаимодействия институциональных акторов в масштабе всей экономической системы, их предпочтениями. Неравновесность же генетически предопределена зависимостью от траектории предшествующего развития, объективными и субъективными факторами институциональных изменений, конкретным выбором экономических субъектов одной из возможных альтернатив своих действий. Обозначенное разграничение представляется достаточно условным, поскольку в функционировании отдельно взятой институциональной системы указанные свойства являются комплементарными и в совокупности создают основу для ее непрерывного развития.

Список литературы:

- 1 *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
- 2 *Валевич Ю.* Институциональное равновесие. Эковест (2002) 2,2, 276-300. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999.Т. 35.
- 3 *Тамбовцев В.Л.* Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики.1997. №3.
- 4 *Alchian A.* Uncertainty, Evolution and Economic Theory of Political Economy. Vol. 56. 1950. June.
- 5 *Тамбовцев В.Л.* Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики.1997. №3.
- 6 *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия. М.; Экономика1995.
- 7 *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс 1984.
- 8 *Economy. Vol.1: Rules and Orders, London: Routledge 1973.*
- 9 *Шаститко А.Е.* Условия и результаты формирования институтов // Вопросы экономики.1997.№ 3;
- 10 *Хайек Ф.А.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М. «Новости».1992. С.45.
- 11 *Ходжсон Дж.* Жизнеспособность институциональной экономики. Эволюционная экономика на пороге XXI века. М.: Япония сегодня. 1997.

²⁷ См. подробнее: *Каткова М.А.* Устойчивость институциональной системы//Вестник СГСЭУ. 2010. 1(30). С.42-44.

Кельбетова С.Ж.

АРГУ им.К.Жубанова, г.Актобе

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Государство, выражая интересы общества в различных сферах жизнедеятельности, вырабатывает и осуществляет соответствующую политику – экономическую, социальную, налоговую и пр.

За более чем 23-летний период экономических перемен и попыток проведения рыночных преобразований в Казахстане накоплен определенный опыт использования рыночных инструментов в ходе государственного регулирования. Как известно, в годы, предшествующие реформам, налоговые регуляторы в сфере государственного управления не применялись.

Важнейшая задача экономики страны на современном этапе – превращение ее в конкурентоспособное хозяйство, активно участвующее в мирохозяйственных связях. Налоговая система – наиболее активный рычаг государственного регулирования социально-экономического развития, инвестиционной стратегии, внешнеэкономической деятельности, структурных изменений в производстве, ускоренного развития приоритетных отраслей.

Для вывода экономики страны из кризиса и решения основных задач экономики государство использует различные экономические рычаги. Среди них важная роль принадлежит бюджетно-налоговым механизмам, функционирующим на различных уровнях.

Вот почему совершенствование и функционирование эффективной и рациональной налоговой системы является весьма значимой проблемой социально-экономической политики государства.

Принципиально важно исследовать политэкономическое содержание налоговых отношений и их формы, их субъекты и объекты, глубинные источники налогов, макроэкономические последствия тех или иных изменений налоговой системы. Решение этих проблем для современного Казахстана в процессе совершенствования рыночных отношений является особенно необходимым. Актуальность названных задач носит как экономический характер (для скорейшего преодоления хозяйственных сложностей), так и социальный характер (для рационального перераспределения доходов различных групп населения и направления налогов целевым образом на его нужды). Кроме того, процесс налогообложения может воздействовать на политическую стабильность в стране.

Очевидно, что исходной базой формирования доходов различных уровней является рациональное распределение налогов и закрепление их конкретных видов за национальным государственным и местными бюджетами. Следовательно, налоговая система унитарного государства, какой является Казахстан, должна сочетать четкие и законодательно закрепленные механизмы полномочий по установлению, взиманию и перераспределению налогов между соответствующими уровнями власти и управления.

Проведения структурных преобразований в экономике, модернизации инфраструктуры, перехода на инновационный путь развития экономики и социальной сферы. Понятно, что при решении этих масштабных и сложных задач вряд ли можно обойтись без определённых изменений в налоговой сфере. Такие изменения должны касаться совершенствования как отдельных налогов, так и налогового администрирования. При этом налоговая и бюджетная системы страны должны быть сбалансированы, а налоговая нагрузка по сравнению с имеющейся, как минимум, не должна повышаться.

Государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От

того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

На Западе налоговые вопросы давно уже занимают почетное место в финансовом планировании предприятий. В условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия.

С другой стороны, правильное использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохранность и полученных финансовых накоплений, но и возможности финансирования расширения деятельности, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны.

Экономическая ситуация любой страны диктует необходимые условия для формирования налоговой политики, от прозрачности которой зависит стабильная налоговая система.

Вот почему введение нового Налогового кодекса является важным этапом дальнейшего развития казахстанского налогового законодательства, который укрепит концептуальные основы налоговой системы, сформированной в предыдущие годы, с одновременным повышением эффективности правовых механизмов в налоговой сфере.

Налоговая система в РК представляет собой законодательно установленный перечень всех действующих на данный момент налогов, с указанием их ставок, плательщиков и объектов обложения, порядка условий и сроки выплаты, методологии расчета и учета, а также соответствующих административных положений.

Налоговая система включает в свой состав государственную налоговую службу, которая представлена в Казахстане Налоговым комитетом Министерства Финансов и налоговыми управлениями в областях, крупных городах, налоговыми отделами в районах и городах.

Налоговая служба осуществляет общегосударственный контроль за исполнением законов республики о налогах и других обязательных платежах.

В условиях формирования рыночной экономики налоговая система должна соответствовать определенным принципам.

Они сводятся к следующему:

1. При определении форм налогообложения следует отдавать предпочтение технически простейшим формам.

2. Налоговая система должна быть нейтральной. Помимо обоснованных исключений, государство не должно поощрять или наказывать плательщиков через систему налогов.

3. Преимущественное использование пропорциональных линейных налогов вместо прогрессивных.

4. Налоговая система не должна препятствовать улучшению функционирования экономики и росту капитальных вложений.

5. Налоговая система должна обеспечивать определенную постоянность налоговых ставок по основным видам налогов с другими странами – партнерами данной страны по экономическим отношениям.

В условиях рыночных отношений налаженная налоговая система позволяет решить как проблему увеличения доходов бюджетов различных уровней, так и способствует развитию отдельных хозяйствующих субъектов и всей экономики в целом.

В настоящее время в республике налоговая система подвергается жесткой, но обоснованной критике. И сегодня совершенствование налоговой системы направлено на устранение недостатков, препятствующих обеспечению полноты поступления в бюджет финансовых ресурсов, упрощению структуры налогов и сборов.

Список литературы:

- 1 Налоги и налогообложение. Т.Ф. Юткина. – М: Инфра-М, 1998.
- 2 Прикладная экономика: Учеб. пособие для учащихся старших классов. Г.Т. Шапиро, Г.Г. Доусон, Г. Энтел. – Алматы: «Достижения молодых», 1997.

Козлова О.Н., к.э.н., доцент, Родионова Я.С.

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка финансовой устойчивости страховой организации проводится на основе разработанной методики, в основе которой лежат показатели, оценивающие входящие и исходящие финансовые потоки страховой организации.

В современных условиях развития страхового рынка в России одной из проблем является постоянное сокращение числа его участников. Частый уход с рынка страховых компаний, в основном по причине отсутствия достаточного собственного капитала, не может не вызывать опасений у потребителей страховых услуг. В российском законодательстве нет существующей закреплённой методики определения финансового состояния страховой организации, а есть лишь некоторые ее фрагменты. Поэтому разработка методики анализа финансовой устойчивости, позволяющей любому пользователю доступной финансовой отчетности страховой компании оценить финансовое состояние страховщика, является одной из наиболее актуальных задач, стоящих в условиях современного российского рынка. Финансовая устойчивость — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию. Традиционно, финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой стабильности предприятия. Финансовая устойчивость страховой организации понимается, как способность выполнять принятые страховые обязательства при воздействии на ее деятельность неблагоприятных факторов и изменении экономической конъюнктуры. Само понятие «финансовая устойчивость страховой организации» является комплексным, объединяющим в себя такие понятия, как платежеспособность, ликвидность, прибыльность и рентабельность.

Финансовая устойчивость любого предприятия определяется, прежде всего, двумя факторами: сбалансированностью денежных потоков и возможностью отвечать по своим обязательствам. Соответственно, не исключением является и страховая организация. Поэтому при составлении методики анализа финансовой устойчивости стоит опираться на анализ денежных потоков страховой компании, и ее возможность ответить по обязательствам, формирующимся в каждом из них.

Рассмотрим схему движения денежных средств в страховой компании. Страховая организация имеет четыре входящих потока денежных средств: собственный капитал, поступающие страховые премии, полученные доходы от инвестиций и средства, полученные по договорам перестрахования (участие перестраховщиков в страховых выплатах и страховых резервах). Данные средства призваны обеспечить, прежде всего, возможность страховой компании отвечать по своим обязательствам. В свою очередь, страховые обязательства (исходящие потоки денежных средств) включают в себя: страховые выплаты, средства для инвестирования, расходы на ведение дела и средства, переданные по договорам перестрахования (перестраховочные премии, танъемы). Таким образом, чтобы обеспечить финансовую устойчивость страховая организация должна обеспечить сбалансированность данных потоков, достаточность поступающих средств, для того чтобы ответить по своим обязательствам. При этом не менее важно обеспечить и итоговую результативность страховой организации как бизнес-структуры,

т.к. ее деятельность, прежде всего, имеет коммерческую направленность на получение прибыли.

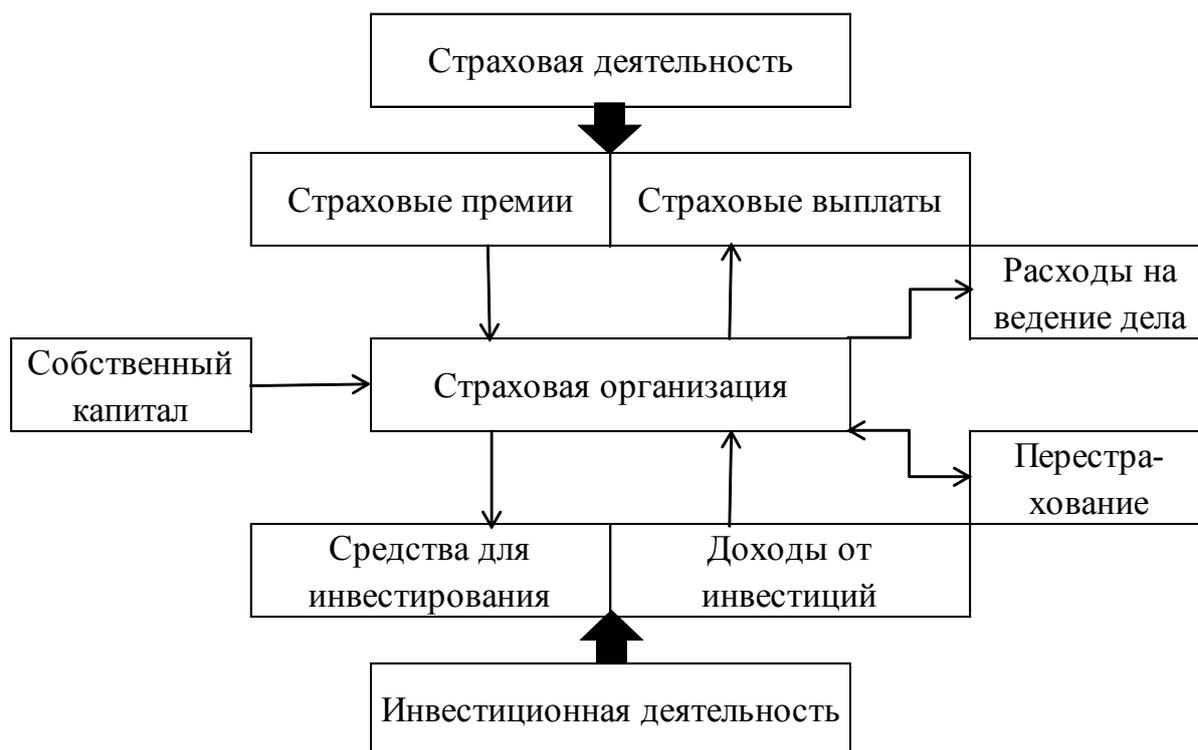


Рис. 1. Схема движения денежных средств в страховой компании

Исходя из выше сказанного, составим систему показателей, которая будет состоять из 5 групп, оценивающих основные денежные потоки страховой компании, а именно собственный капитал, страховая деятельность, инвестиционная деятельность, перестрахование, расходы на ведение дела. Формулы для расчета показателей по пяти группам приведены в Таблице 1.

Преимуществом разработанной методики является охват большого количества параметров, особенно страховой и инвестиционной деятельности, при этом сохраняется лаконичность методики и доступность данных для исследования. Информационной базой для анализа деятельности страховщика является его бухгалтерская (финансовая отчетность). Для финансового анализа основной и доступной является публичная отчетность: форма №1 – страховщик «Бухгалтерский баланс страховой организации», форма №2 – страховщик «Отчет о прибылях и убытках страховой организации».

Таблица 1.

Показатели оценки финансовой устойчивости страховой организации

Показатель	Формула	Обозначения	Рекомендуемое значение
1. Уровень покрытия страховых резервов собственным капиталом	$K1 = \text{СК} / \text{СР}$	СК – собственный капитал, СР – страховые резервы.	более 0,3
2. Уровень заемных средств	$K2 = \text{ЗиК} / \text{СК}$	ЗиК – долгосрочные и краткосрочные займы и кредиты, СК – собственный капитал	коэффициент должен быть близок к нулю
3. Уровень платежеспособности	$K3 = (\text{МПф} - \text{Пн}) / \text{МПн}$	МПф – маржа платежеспособности фактическая, МПн – маржа платежеспособности	более 30%

		нормативная	
4. Эффективность страховых операций	$K4=BC/СПн$	BC – результат от операций, СПн – страховые премии	больше 15%
5. Достаточность резервов	$K5=CP/СПн$	CP – страховые резервы, СПн – страховые премии – нетто (.	больше 100%.
6. Коэффициент финансовой устойчивости страхового фонда	$K6=(\sum Д+\sum ЗФ)/\sum P$	$\sum Д$ – сумма доходов за тарифный период, $\sum ЗФ$ – сумма средств в запасных фондах, $\sum P$ – сумма расходов за тарифный период. (больше 1,
7. Уровень покрытия страховых резервов нетто инвестиционными активами	$K7=ИА/CPн$	ИА – инвестиционные активы, CPн	не менее 85%
8. Текущая ликвидность инвестиционных активов	$K8=ЛА/ОСК$	ЛА – ликвидные активы, ОСК – обязательства страховой компании	менее 0,5
9. Эффективность инвестиционной деятельности	$K9=ГДИ/СОИ$	ГДИ – годовой доход от инвестиций, СОИ – среднегодовой объем инвестиционных активов	результат следует сопоставить со среднегодовой учетной ставкой рефинансирования Центрального банка РФ.
10. Себестоимость страховых операций	$K10=PBД/СП$	ВД – расходы на ведение дела; СП – страховые премии	12%.
11. Зависимость страховой организации от перестраховщиков.	$K11=ПСП/СП$	ПСП – сумма премий, переданных в перестрахование, СП – страховые премии	от 15% до 75%.

Апробация данной методики поведена для оценки финансовой устойчивости ОСАО «Ингосстрах». Первая группа показателей K1-K3 оценивает собственный капитал компании. Показатель K1 отражает уровень устойчивости страховой компании с точки зрения достаточности собственного капитала по отношению к объему принятых на себя рисков. В страховой компании «Ингосстрах» данный коэффициент, начиная с 2009 года, превышает нормативное значение. Показатель K2 оценивает уровень заемных средств. Исходя из данных формы №1 «Бухгалтерский баланс страховой организации» страховая компания «Ингосстрах» не имеет краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов. Поэтому значение данного коэффициента равно 0. Показатель K3 показывает уровень платежеспособности исходя из расчета фактического и нормативного размера маржи платежеспособности. ОСАО «Ингосстрах» имеет высокий уровень платежеспособности.

Следующие три показателя оценивает финансовую устойчивость страховых операций. Первый из них – K4 – отражает эффективность страховых операций. Рассчитанные показатели по ОСАО «Ингосстрах» показывает низкую эффективность страховых операций, то есть в 2011 году со 100 рублей собранных страховых премий только 5,35 рублей приходится на выручку страховщика по страховым операциям. Если рассматривать данный показатель в компетенции международной практике актуарных расчетов, где на норму прибыли относится 5%, то можно считать его нормальным. При этом невысокий данный коэффициент говорит о приоритете инвестиционной деятельности как

основной деятельности, приносящей прибыль, над страховой деятельностью. Для подтверждения данного факта рассмотрим показатель К9, отражающий эффективность инвестиционной деятельности. Значение коэффициента необходимо сравнить с действующей (среднегодовой) ставкой рефинансирования Центрального банка РФ. На данный момент ставка равна 8,25%. Таким образом, мы видим, что доходность инвестиции – высокая, превышает норму доходности (ставку рефинансирования) в 4-6 раз. Мы видим, что низкая эффективность страховой деятельности компенсируется высокой эффективностью инвестиционной деятельности.

Показатель К5 показывает достаточность страховых резервов, который должен быть больше 100% в соответствии с принятой международной практикой. В компании «Ингосстрах» данный показатель выше норм, что говорит о достаточном уровне страховых резервов. И последний показатель, характеризующий устойчивость страховых операций, – это коэффициент финансовой устойчивости страхового фонда К6. В ОСАО «Ингосстрах» коэффициент выше нормы, что говорит о высокой финансовой устойчивости страхового фонда: сумма доходов ОСАО «Ингосстрах» и сформированных запасных фондов (страховых резервов) почти в два раза превышает сумму расходов за последний исследуемый год.

Следующая группа показателей отражает инвестиционную деятельность. Кроме рассмотренного выше показателя эффективности инвестиционной деятельности не менее важным является показатель К7 – уровень покрытия страховых резервов (нетто) инвестиционными активами. В ОСАО «Ингосстрах» степень замещения средств, обеспечивающих обязательства страховой компании, в инвестиционных активах и в виде денежных средств находится на уровне 120-130%, что говорит о высоком уровне устойчивости страховой компании. По ликвидности ОСАО «Ингосстрах» имеет значение коэффициента выше нормативного на 68%.

К10 отражает долю расходов на ведение дела в страховых премиях. Эффективность страховой компании тем выше, чем ниже значение данного коэффициента. В мировой практике значение данного коэффициента принято считать нормальным на уровне 12%. В страховой компании «Ингосстрах» доля расходов на ведение дела в 2011 году превышает 20%. Это значение выше нормативного, но в российской практике можно считать его достаточным.

К11 показывает зависимость от перестраховщиков. Его значение в ОСАО «Ингосстрах» находится около нижней границы норматива, что говорит об отсутствии зависимости от перестраховочных компаний. Данный факт связан с большим объемом собственных средств компании.

Анализ, проведенный на основе предлагаемой методики, позволяет оперативно выявить проблемные зоны. Так в соответствии с проведенной оценкой страховая компания ОСАО «Ингосстрах» является финансово устойчивой, однако можно сделать ряд предложения для улучшения финансового состояния компании.

Во-первых, рекомендуется пересмотреть структуру активов, часть из них вложить в более ликвидные активы, например, акции дочерних обществ. Во-вторых, необходимо исследовать структуру расходов на ведение дела и на ее основе провести анализ возможной их оптимизации. Например, аквизиционные расходы можно сократить за счет развития страхования через интернет-ресурсы, которое не требует комиссионных вознаграждений агентам. В-третьих, необходимо повысить эффективность страховых операций. Здесь наиболее выгодный путь также связан со снижением издержек, связанных со страховой деятельностью.

Использование данной методики позволяет, используя доступную информацию, сделать качественный анализ финансовой устойчивости страховой организации, учитывая все стороны ее деятельности.

*Коренева А.В., доктор педагогических наук, профессор
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Мурманский государственный
технический университет»*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена рассмотрению вопросов финансового обеспечения оказания государственных и муниципальных услуг в сфере образования. Автор делает вывод о том, что для правового регулирования финансово-экономического механизма сферы образования характерно сочетание публично-правовых и частноправовых норм, направленных на учет и обеспечение публичных и частных интересов.

Успешное функционирование вузов в условиях развития национального рынка высшего профессионального образования во многом зависит от наличия эффективного механизма государственного управления финансами, позволяющего, с одной стороны, обеспечить достаточное и постоянное финансирование деятельности учреждений высшего образования, а с другой – гарантировать эффективное использование получаемых финансовых ресурсов в условиях многоканального финансирования.

Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [4], устанавливающим правовые, экономические и финансовые условия для дальнейшего развития системы образования, вносятся существенные изменения в данную сферу.

Закон об образовании в ст. 3 закрепляет сочетание государственного и договорного регулирования отношений в сфере образования. Публично-правовые и частноправовые нормы взаимосвязаны и взаимообусловлены, но, тем не менее, достаточно обособлены, что позволяет их разграничивать и рассматривать последовательно.

Деление права не должно абсолютизироваться, а его части – противопоставляться, так как без публичного права частное право бессильно, а без частного права публичное беспредметно, поскольку ему нечего охранять [6, с. 10].

Публичным правом регулируется сфера финансового обеспечения деятельности образовательных организаций, являющихся казенными, бюджетными, автономными, частными учреждениями. Так, за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации на основании бюджетной сметы осуществляется финансовое обеспечение деятельности казенных учреждений, которые создаются для оказания государственных (муниципальных) услуг и (или) исполнения государственных (муниципальных) функций (ст. 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации от 31 июля 1998 г. [1]).

В виде субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ осуществляется финансовое обеспечение деятельности бюджетных и автономных учреждений по оказанию государственных (муниципальных) услуг, выполнению работ в рамках реализации государственного (муниципального) задания (ст. 78.1 БК РФ). Субсидии казенным учреждениям не предоставляются (п. 10 ст. 161 БК РФ).

Кроме того, в ст. 99 Закона об образовании закреплены нормы о финансовом обеспечении оказания государственных (муниципальных) услуг в сфере образования с учетом установленного разграничения расходных полномочий в сфере образования между различными уровнями власти в Российской Федерации на основе нормативов затрат на их оказание.

Предусматриваются субсидии на возмещение затрат частным организациям, осуществляющим образовательную деятельность по реализации основных общеобразова-

тельных программ, финансовое обеспечение которых осуществляется за счет бюджетных ассигнований бюджетов субъектов РФ (п. 5 ст. 99 Закона об образовании).

Следовательно, публичный интерес законодателя направлен на создание условий для развития различных форм финансового обеспечения деятельности учреждений и обеспечение эффективности расходования бюджетных средств.

Нормативы затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере образования будут определяться по каждому уровню образования в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами, с учетом форм обучения и федеральных государственных требований, типа и категории образовательной организации, сетевых форм организации образовательного процесса и образовательных технологий, а также иных особенностей в расчете на одного обучающегося.

По мнению И.Ф. Сюзаревой, созданный правовой механизм финансового обеспечения деятельности образовательных организаций повышает ответственность образовательных организаций за расходование бюджетных средств, требует эффективного менеджмента, развивает финансово-экономическую самостоятельность образовательных организаций. Все это обеспечивает удовлетворение публичного интереса и направлено на повышение качества образовательных услуг, что в итоге совпадает с частным интересом, носители которого получают эти услуги [5, с. 29].

Для поддержания финансовой стабильности образовательных организаций законодательством предусмотрена возможность по привлечению дополнительных финансовых источников.

Налоговый кодекс Российской Федерации от 5 августа 2000 г. [2] определяет средства целевого финансирования (подп. 14 п. 1 ст. 251) и целевые поступления (п. 2 ст. 251). К ним относятся лимиты бюджетных обязательств, субсидии; гранты; инвестиции; средства, полученные из фондов поддержки научной и (или) научно-технической деятельности; поступления от юридических и физических лиц; взносы учредителей, пожертвования, доходы в виде безвозмездно полученных некоммерческими организациями работ (услуг) и т.д. Публичный интерес здесь направлен на создание необходимых условий для развития многоканального финансирования сферы образования, на ее поддержку со стороны фондов, организаций и частных лиц.

В свою очередь, интерес образовательных организаций связан с поиском дополнительных финансовых источников в целях поддержания стабильности своей деятельности, обеспечения ее финансовой устойчивости, что во многом определяет потенциал инновационного развития, научного и международного сотрудничества в современных условиях.

Образовательные организации, занимающие лидирующие позиции, привлекают к себе больше внимания со стороны абитуриентов, учащихся, их родителей (законных представителей), которые выступают носителями частного интереса.

Частное право регулирует договорные отношения по оказанию услуг. В сфере образования, прежде всего, к ним относятся образовательные услуги за счет средств физических и (или) юридических лиц по договорам об оказании платных образовательных услуг. Однако, как было сказано, образовательные услуги могут финансироваться со стороны государства, но от этого услуга не перестает быть услугой. Договор об оказании платных образовательных услуг является одним из видов гражданско-правовых договоров.

В процессе осуществления экономической деятельности образовательные организации могут устанавливать договорные отношения путем совершения сделок с другими хозяйствующими субъектами, которые регулируются гражданским законодательством и специальными законами. Законодательством определены порядок и особенности за-

ключения крупных сделок и сделок с заинтересованностью. Так, бюджетные и автономные учреждения заключают подобные сделки с согласия учредителя, автономные – еще и с согласия наблюдательного совета (ст. 14-17 Федерального закона от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» [3]).

Законодательство предоставляет учреждениям (за исключением казенных) возможность участия, с некоторыми ограничениями, в создании и деятельности других юридических лиц с разрешения собственника (учредителя).

При этом в ст. 103 Закона об образовании регламентируются вопросы, связанные с созданием хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств. В процессе осуществления экономической деятельности «переплетаются» интересы образовательных организаций и хозяйствующих субъектов.

Государство устанавливает контроль и надзор в сфере образования, в том числе и за экономической деятельностью. Образовательные организации осуществляют деятельность на основе установленных в ст. 3 Закона об образовании принципов правового регулирования отношений в сфере образования, в том числе и в экономике образования, в частности принципа информационной открытости и публичной отчетности образовательных организаций. Так, образовательные организации обеспечивают открытость и доступность информации об объеме образовательной деятельности, финансовое обеспечение которой осуществляется за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов, по договорам об образовании за счет средств физических и (или) юридических лиц (подп. «п» п. 1 ст. 29 Закона об образовании); о поступлении финансовых и материальных средств и об их расходовании по итогам финансового года (подп. «р» п. 1 ст. 29 Закона об образовании).

Образовательные организации также обеспечивают открытость и доступность копий плана финансово-хозяйственной деятельности образовательной организации, утвержденного в установленном российским законодательством порядке, или бюджетной сметы образовательной организации (подп. «г» п. 2 ст. 29 Закона об образовании). К компетенции образовательной организации относится предоставление учредителю и общественности ежегодного отчета о поступлении и расходовании финансовых и материальных средств (подп. 3 п. 3 ст. 28 Закона об образовании).

Подводя итог сказанному выше, отметим, что совершенствование правового регулирования сферы образования требует учета и достижения баланса публичных и частных интересов. Это позволит избежать нежелательных конфликтов, обеспечит возможность эффективного развития деятельности образовательных организаций и оказания качественных образовательных услуг.

Список литературы:

- 1 Бюджетный кодекс Российской Федерации : федер. закон : [принят Гос. Думой 17 июля 1998 г. : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г.] // Собр. законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федер. закон : [принят Гос. Думой 19 июля 2000 г. : одобр. Советом Федерации 26 июля 2000 г.] // Собр. законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
- 3 Об автономных учреждениях : федер. закон : [принят Гос. Думой 11 окт. 2006 г. : одобр. Советом Федерации 27 окт. 2006 г.] // Собр. законодательства РФ. – 2006. – № 45. – Ст. 4626.
- 4 Об образовании в Российской Федерации : федер. закон : [принят Гос. Думой 21 дек. 2012 г. : одобр. Советом Федерации 26 дек. 2012 г.] // Собр. законодательства РФ. – 2012. – № 53 (ч. 1). – Ст. 7598.

- 5 *Сюбарева, И.Ф.* Правовое регулирование финансово-экономического механизма сферы образования: соотношение публичного и частного / И.Ф. Сюбарева // Журнал российского права. – 2013. – № 10. – С. 28-34.
- 6 *Яковлев, В.Ф., Талапина, Э.В.* Роль публичного и частного права в регулировании экономики / В.Ф. Яковлев, Э.В. Талапина // Журнал российского права. – 2012. – № 2. – С. 10-14.

Корниенко О.Ю.

Дальневосточный Федеральный университет, г. Владивосток

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ

Рассматриваются проблемы имущественного налогообложения в России и перспективы введения единого налога на недвижимость. Сформулированы основная идея и задачи налога на имущество, дано его теоретическое обоснование.

В настоящее время налогообложение недвижимого имущества граждан осуществляется в соответствии с Законом РФ от 09.12.1991 № 2003–1 «О налогах на имущество физических лиц», который вызывает множество нареканий в связи с тем, что данный налог не выполняет фискальную и регулирующую функции.

Введение единого налога на недвижимость для физических лиц отложено до 2015 года. Изначально предполагалось, что в регионах, которые готовы к введению налога, он должен был заработать с 1 января 2014 года, а остальные субъекты РФ должны были ввести его до 2018 года. Однако новая реформа налогообложения была отложена в связи с тем, что в государстве еще пока нет самого главного – полноценного единого государственного кадастра объектов недвижимости.

По замыслу властей рыночная стоимость недвижимости, определяющая налоговую базу нового налога, позволит взимать в местные бюджеты гораздо больше денег с владельцев дорогих квартир, особняков и крупных земельных участков. Для малообеспеченной категории предусматриваются налоговые льготы, однако насколько они будут ощутимыми, пока тоже непонятно²⁸.

В целях обеспечения единообразного подхода к налогообложению имущества организаций и физических лиц в качестве налоговой базы по налогу на недвижимое имущество организаций предлагается определить кадастровую стоимость объектов недвижимости.

Основными проблемами имущественного налогообложения в настоящее время являются:

- Определение инвентаризационной стоимости производится по методике 1970-х годов и потому не соответствует рыночной стоимости объектов недвижимости;
- Есть достаточно большое количество объектов, которые просто выпадают из-под налогообложения – они зарегистрированы, стоят на кадастровом учете, но их инвентаризационная стоимость не определена. А следовательно, отсутствует база для начисления налога. Это практически все дома, прошедшие регистрацию по дачной амнистии, садовые домики, индивидуальные гаражи;

Поварова А. И отмечает, что с дачами ситуация осложняется тем, что законодатели, разрешив в рамках дачной амнистии не предоставлять кадастровый план земельного участка при регистрации права собственности, обрекли суды на рассмотрение мно-

²⁸ *Мацкевич А. Ю.* Налог на недвижимость и его регулирующая функция // Журнал российского права. – 2012. – № 4. – 111 с.

гочисленных споров возникающих между соседями пограничных участков по вопросам их разграничения, а также споров с налоговыми инспекциями.²⁹

- Следует так же выделить отсутствие в нашей стране системы массовой оценки стоимости жилья: ведь данных о реальной цене каждой квартиры у чиновников нет, а расходы на индивидуальную оценку были бы больше, чем поступления от налога. К тому же государству придется проводить регулярную переоценку, ведь цены на недвижимость меняются. Отсюда неизбежные ошибки при определении стоимости подлежащей налогообложению недвижимости.

- Порождает огромные проблемы налогообложения сокрытие объектов имущества. Физические лица – собственники имущества не спешат регистрировать свои объекты. Следовательно, налоговые органы не владеют всей необходимой и полной информацией о наличии недвижимого имущества граждан.³⁰

По мнению Агузаровой Ф.С введение нового налога на недвижимость может обернуться и социальной проблемой, так как может способствовать увеличению налоговой нагрузки на собственников обычных квартир. Специфика современных российских условий состоит в том, что наличие недвижимости не связано напрямую с текущим доходом и с фактической способностью налогоплательщиков уплачивать налог. Текущий доход налогоплательщика может не позволить ему платить непомерно много. Большая часть из 80% собственников жилья в России получила ее путем приватизации и лишь небольшая часть — за счет использования собственных средств. Данные обстоятельства нельзя не учитывать при проведении реформы налогообложения недвижимого имущества.³¹

Однако, не смотря на все проблемы необходимо отметить, что введение нового налога на недвижимость имеет свои плюсы и может существенно повлиять на увеличение доходов муниципальных образований, способствуя тем самым развитию местного самоуправления.

Таким образом, введение налога на недвижимость решает следующие задачи:

- образует устойчивую доходную базу формирования собственных доходов региональных и местных бюджетов, увеличение которой будет реально зависеть от инициативы органов власти на местах, создавая финансовую базу для децентрализации полномочий между уровнями публичной власти в пользу субъектов РФ и муниципальных образований;

- обеспечивает большую согласованность Налогового кодекса РФ и Бюджетного кодекса РФ в части формирования доходов региональных и местных бюджетов;

- комплексный характер налога при наличии четкого его администрирования позволяет охватить налогообложением незавершенные строительством объекты и другие основания, связанные с функционированием недвижимости (сдача в аренду, продажа);

- администрирование налога предполагает тесное взаимодействие налоговых органов с другими государственными структурами, сопровождающими операции с недвижимостью и землей, что существенно повысит уровень контроля за данными объектами.³²

²⁹ Поварова А. И. О налоге на недвижимость // Журнал: Проблемы развития территорий. – 2012. – № 3(59). – 21 с.

³⁰ Агузарова Ф.С, Балаева Д.А. Роль налога на имущество физических лиц в формировании бюджета муниципального образования // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова Общественные науки. – 2012. – № 2. – С. 385-389.

³¹ Котляров М.А., Татаркин Д.А. Оценка бюджетных последствий от введения налога на недвижимость граждан // Журнал: Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – №36(315). – 58 с.

³² Курочкин В.В. Особенности современного этапа реформирования поимущественного налогообложения // Налогообложение. – 2012. – №12 (300). – С. 7-11.

В соответствии с вышеизложенным, можно сделать вывод, что введение налога на недвижимость в первую очередь увеличит объем поступлений налоговых доходов, позволит приблизить налогооблагаемую базу к рыночной стоимости, дифференцировать налогообложение населения с разными размерами собственности. В целях достижения наиболее высоких результатов исполнения необходимо усилить эффективную работу налоговых органов и повысить требования к проведению налогового контроля так, чтобы вывести из «тени» все неучтенные объекты обложения.

Кулик А.М., Сунцова А.В., Сальтеевская О.С.

Белгородский Государственный Национальный Исследовательский университет

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Перед тем как перейти непосредственно к исследованию инновационных процессов в экономической жизни общества, мы решили углубиться и начать с самого наипростейшего. Что же такое инновация? Инновация, нововведение – это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком.

Инновация является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем. Инновация это – результат инвестирования интеллектуального решения в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии; изделия; организационные формы существования социума, такие как образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация и т. д.) и последующий процесс внедрения (производства) этого, с фиксированным получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, приоритет, коренное улучшение, качественное превосходство, креативность, прогресс).

Таким образом, необходим процесс: инвестиции – разработка – процесс внедрения – получение качественного улучшения. Инновация – это такой процесс или результат процесса, в котором:

- используются частично или полностью охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности;
- обеспечивается выпуск патентоспособной продукции;
- обеспечивается выпуск товаров и услуг, по своему качеству соответствующих мировому уровню или превышающих его;
- достигается высокая экономическая эффективность в производстве или потреблении продукта.

Анализ различных определений инновации приводит к выводу, что специфическое содержание этого понятия составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения.

Австрийский ученый Й. Шумпетер выделял пять типичных изменений:

- 1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа);
- 2) внедрение продукции с новыми свойствами;
- 3) использование нового сырья;
- 4) изменения в организации производства;
- 5) появление новых рынков сбыта.

Далее мы рассматривали, что такое инновационные процессы.

Результаты теоретических исследований проявляются в научных открытиях, обосновании новых понятий и представлений, создании новых теорий. К поисковым относятся исследования, задачей которых является открытие новых принципов создания идеи и технологий. Завершаются поисковые фундаментальные исследования обоснованием и экспериментальной проверкой новых методов удовлетворения общественных потребностей. Все поисковые фундаментальные исследования проводятся как в академических учреждениях и вузах, так и в крупных научно-технических организациях промышленности только персоналом высокой научной квалификации. Приоритетное значение фундаментальной науки в развитии инновационных процессов определяется тем, что она выступает в качестве генератора идей, открывает пути в новые области знания. Финансирование фундаментальных исследований ведётся из государственного бюджета или в рамках государственных программ. Инновационная экономика предполагает избыточное количество своей продукции, услуг и агентов на каждой стадии инновационного процесса: избыток знаний, идей, разработок, патентов, высоких технологий, компаний, предпринимателей, ученых, инфраструктур и т.д.

Эта избыточность инициирует и поддерживает конкуренцию, которая приводит к повышению разнообразия и качества товаров и услуг. И к росту производительности труда за счет избыточности инноваций и конкуренции между ними. Инновационные системы в развитых странах с инновационными экономиками – эффективны и самоподдерживают конкуренцию во всех своих элементах. Это главное отличие рыночной экономики с конкурентными рынками во всех отраслях и сферах экономики от нерыночной экономики с низким индексом экономической свободы. Избыточность научных открытий, изобретений, идей, профессионалов и т.д. инициируется научной и инновационной системами в зависимости от потребностей и спроса потребителей.

В то же время креативность ученых и инноваторов, конкуренция между ними подвигают их на опережение роста предложения инноваций над их спросом со стороны экономики и общества. В этом и проявляется опережающее развитие человеческого капитала и его ведущая роль в современной экономике как фактора развития. В рамках инновационной системы совместно с наукой и системой образования происходит стимулирование создания различных компаний – разработчиков инноваций. Это делается за счёт строительства центров коллективного пользования научным оборудованием, технопарков, особых налоговых зон, льгот и дотаций. Одновременно с этим должен создаваться избыток финансовых институтов, задействованных в инновационной экономике, чтобы инвесторы конкурировали между собой за покупку акций стартапов.

Инновационная экономика строится через образование новых рынков. На новых рынках идей, разработок, интеллектуальной собственности, инновационных продуктов заменяются старые структуры экономики и переводятся в новое качество. В качестве отдельного рынка создаётся рынок всевозможных разработок новых организационных форм для компаний и структур инновационной экономики. Используются такие организационные формы, как технопарки при университетах, корпоративные учебные центры, кластеры малого бизнеса, бизнес-инкубаторы для инновационных компаний, центры трансфера технологий при исследовательских институтах, специальные торговые площадки для инновационной сферы.

Центром эффективной инновационной политики в России являются местные инновации, возникающие в десятках частных инновационных инкубаторов или ускорителях по образу и подобию модели Idealab или Y-Combinator. России также нужна стратегия, основанная на создании глобальных инновационных сетей. Ситуация в Китае сильно отличается от ситуации в России. В инновационную стратегию Китая входят кластеры, созданные вокруг университетов, но не только. Китай предпринимает шаги получения обратных инноваций, получения инноваций из других стран и в конце

концов создания глобальных инновационных сетей. Эти глобальные сети фактически поддерживают местные инновации. Промышленные кластеры в Китае стали центрами местного технологического развития, которые вливают в регионы огромное количество зарубежных инвестиций.

Но для того чтобы кластеры были успешными, они должны стать перекрёстком, где изобретатели, инвесторы, предприниматели, промышленники, бизнесмены и заказчики объединяются для создания компетенций, с помощью которых достигается критическая масса и инновации происходят вместе с новым деловым ростом. В Китае успешно поощряются инновационные деятели, потоки технологий и инвестиций, а также взаимодействие между отечественными и международными рынками. На современном историческом этапе ускорение социально-экономического развития, подъем производительных сил, постоянный рост производительности труда и эффективности производства базируются на научно-техническом прогрессе. В свою очередь, научно-технический прогресс должен питаться непрерывным потоком фундаментальных научных идей, приводящих к принципиально новым видам техники и технологии. Фундаментальные научные идеи должны широким потоком входить в технику и производство, через новейшие технологии и оригинальные инженерные решения воплощаться в новые машины, оборудование и приборы высшего технического уровня. В цепочке интенсивной экономики «наука – технология – производство» ведущим звеном является наука, порождающая и новейшие технологии, и новые принципы производства. Приоритетное значение фундаментальной науки в развитии инновационных процессов определяется тем, что она выступает в качестве генератора идей, открывает пути в новые области знания. Инновационный процесс охватывает цикл отработки научно-технической идеи до ее реализации на коммерческой основе. Инновационные процессы в большей степени, чем другие элементы НТП, связаны с рыночными отношениями. Основная масса инноваций реализуется в рыночной экономике предпринимательскими структурами как средство решения производственных и коммерческих задач.

Лапин В.Н., д.э.н., профессор

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассматриваются основные проблемы, которые возникают при исчислении и уплате налога на доходы физических лиц. Для их разрешения автором предлагаются предложения, касающиеся совершенствования процедуры проведения налогового контроля.

Основополагающим принципом современной системы налогообложения доходов физических лиц в России является равенство всех плательщиков перед законодательством о налогах и сборах. Обусловлено это тем, что в Налоговом кодексе РФ не определены какие-либо категории граждан, которые освобождены от исполнения обязанностей по уплате этого налога. В результате чего, плательщиками налога признается практически все трудоспособное население страны, выполняющее свои обязанности по трудовым и гражданско-правовым договорам, а также индивидуальные предприниматели, без образования юридического лица. Именно массовый охват физических лиц, получающих доходы как на территории России, так и за ее пределами, обеспечивает значительные поступления по этому налогу в консолидированный бюджет РФ (см. таблицу).

Как видно из данных, представленных в таблице, по итогам 2013 года поступления по налогу на доходы физических лиц составили 2 497,8 млрд.руб. или 22,1% от общей суммы налогов, поступающих в консолидированный бюджет РФ. В результате

чего, поступление по этому налогу занимают второе место после налога на добычу полезных ископаемых. При этом рост по НДС в абсолютных показателях относительно 2012 года составил 237,5 млрд.руб. Таким образом, в целом по данному налогу складывается позитивная информация. Ведь в течение исследуемого периода наблюдается увеличение налоговых поступлений, а это, как правило, основной критерий, который применяется при оценке налоговой системы.

Таблица.

Поступление налогов в консолидированный бюджет РФ
за 2012-2013 гг.*

Показатели налоговых доходов	2012г.		2013г.		Изменение (+;-)	
	млрд.руб.	в % к итогу	млрд.руб.	в % к итогу	млрд.руб.	в %
Всего поступило в бюджет РФ	10 954,0	100	11 321,6	100	+367,6	3,4
в том числе:						
- налог на прибыль организаций	2 355,4	21,5	2 071,7	18,3	-283,7	12,0
- налог на доходы физических лиц	2 260,3	20,6	2 497,8	22,1	+237,5	10,5
- налог на добавленную стоимость	1 988,8	18,2	1 977,1	17,5	-11,7	0,6
- акцизы	785,6	7,2	959,0	8,5	+173,4	22,1
- налог на добычу полезных ископаемых	2 459,4	22,5	2 575,8	22,8	+116,4	4,7
- налоги на имущество	785,3	7,2	900,5	8,0	+115,2	14,7

* Составлено по: Официальной информации, представленной на интернет-сайте ФНС России <http://www.nalog.ru/>

В то же время в отношении налога на доходы физических лиц имеют место и некоторые проблемы. Так, большое значение для функционирования системы налогообложения доходов граждан играет недопущение уплаты налога другим лицом вместо его плательщика. Связано это тем, что налог в обязательном порядке должен быть исчислен, удержан и перечислен в бюджет только из суммы полученного дохода физического лица. В противном случае это признается налоговым правонарушением, которое влечет за собой привлечение к ответственности лицо его допустившее. Мера ответственности по данному виду налогового правонарушения установлена в размере 20 процентов от неуплаченной суммы налога, в результате неправильного его исчисления. На практике эта налоговая санкция обычно налагается на налогового агента.

В Российской Федерации установлена единая ставка налога для определенного вида доходов. При этом основной налоговой ставкой, которая применяется к большинству видов доходов физических лиц, является ставка в размере 13%. В отношении других видов доходов законодательством определены следующие налоговые ставки: 9%; 30% и 35%. Такой подход к установлению размеров налоговых ставок в зависимости от вида получаемого дохода физическими лицами заслуживает особый интерес, так как некоторые из этих видов доходов получают только незначительная часть налогоплательщиков. Например, достаточно проблематично в настоящее время получить экономию на процентах при получении налогоплательщиками заемных или кредитных средств, в отношении которой законодательством определена налоговая ставка в размере 35%. Ведь как кредитное учреждение, так и любая другая организация, имеющая право предоставлять кредиты, предполагает получить от этой операции доход, а не убыток. В результате чего, этот вид дохода граждан, как и иные, которые облагаются

по ставкам отличным от основной ставки в размере 13%, в структуре доходов у большинства граждан отсутствуют, или имеют незначительный удельный вес.

Бытует мнение, что установление единой или плоской шкалы налогообложения, для большинства доходов не позволяет регулировать доходы различных групп населения РФ. В особенности, когда доходы граждан значительно разнятся между ними. Ведь в данном случае в более выгодном положении оказались плательщики с высокими суммами доходов, а большая часть населения страны стала уплачивать налог на доходы по ставке, увеличенной на 1% за счет включения в ранее действующую минимальную ставку обложения 12% отчислений в Пенсионный фонд РФ.

Справедливее следовало бы изменить подход в отношении налоговых ставок при обложении доходов граждан. При этом за основу необходимо принять как зарубежный, так и отечественный опыт. Ведь налогообложение доходов граждан должно быть направлено на выполнение не только фискальной функции – пополнение бюджетов соответствующих уровней налоговыми доходами, но и регулирующей функции. В связи с этим, необходимо вернуться к прогрессивной шкале налогообложения, применение которой не нарушает положение действующего налогового законодательства. Ведь, если исходить из толкования ст. 3 Налогового кодекса РФ, в которой сказано, что не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала [1, с. 4]. Следовательно, в отношении налога на доходы физических лиц использование прогрессивной шкалы возможно. Тем более уже имеют место взгляды экономистов на решение этой проблемы, связанной с определением величины и прогрессии шкалы налогообложения. Однако, на практике пока это не нашло применения по ряду сложных для понимания причин.

Обобщая принципы функционирования налога на доходы физических лиц, следует отметить, что этот налог является наиболее перспективным и стабильным доходным источником для региональных бюджетов. Ведь именно благодаря этому налогу в основном финансируются расходы большинства субъектов РФ.

В то же время, как показывает практика проведения налогового контроля над своевременностью и полнотой уплаты налога в бюджетную систему России, еще достаточно часто плательщики и налоговые агенты допускают нарушения в отношении данного налогового обязательства. Обеспечить результативность налогового контроля позволила информационная база данных о доходах физических лиц. Кроме того, налоговыми органами разработан и активно используется комплекс мер по выявлению налоговых агентов, нарушающих налоговое законодательство. Этот комплекс представлен в виде программного обеспечения, которое позволяет осуществлять ежеквартальный анализ соблюдения налогового законодательства налоговыми агентами, и дает положительный эффект в организации и проведении налогового контроля над доходами физических лиц.

Для совершенствования налогового контроля в отношении налоговых агентов предлагается:

- проводить индивидуальную работу с налоговыми агентами по соблюдению ими налогового законодательства;
- качественно отбирать налоговых агентов для формирования планов выездных налоговых проверок;
- шире практиковать передачу дел в органы внутренних дел для применения соответствующих статей Уголовного кодекса РФ к особо нерадивым работодателям.

Помимо налогового контроля, направленного на своевременное исполнение налоговыми агентами обязанностей по уплате налога, имеют место и другие проблемы. Например, к ним следует отнести проверки в отношении граждан, которые сдают свои

квартиры и иное недвижимое имущество внаем, но с этих доходов не перечисляют налог в бюджет.

На взгляд автора, этому направлению налогового контроля в настоящее время следует уделить особое внимание. Ведь для большого количества физических лиц эта деятельность является одним из основных источников дохода. В то же время, как показывает практика работы налоговых органов обеспечить эффективный контроль над такой деятельностью достаточно сложно. К тому же порой и невозможно установить факт получения дохода гражданином от сдачи имущества во временное пользование. Связано это с тем, что, прежде всего, отсутствуют какие-либо документы, подтверждающие заключение сделки и получение дохода. Если же они имеются, то в них указана смехотворно низкая стоимость аренды. В результате чего, большая часть налогоплательщиков скрывает от налогообложения существенные доходы, которые ими были получены от сдачи имущества в наем. А налоговые проверки по этим физическим лицам заканчиваются нулевым результатом.

Для того чтобы налоговые проверки граждан, осуществляющих сдачу квартир и иного имущества в наем без оформления договоров, были эффективными необходимо обеспечить следующее:

Во-первых, создать базу данных по этим лицам, которая должна постоянно пополняться за счет средств массовой информации, объявлений, размещенных в общественных местах, информации от граждан и т.п. При этом для создания заинтересованности у граждан в предоставлении необходимой информации по таким сделкам, предпочтительно изыскать возможность стимулировать их услуги посредством выплаты из федерального бюджета материального вознаграждения. К примеру, сумма этой выплаты может быть установлена в размере 1 000 руб.;

Во-вторых, разработать методику проведения этих проверок, которая должна включать следующие три этапа. На первом – получение объяснения от собственника имущества и лица, которое в ходе налоговой проверки временно пользуется этим имуществом. На этом этапе, скорее всего участники этой сделки, как правило, сообщают о наличии родственных связей между ними или имущество сдается без оплаты. Этот этап проверки можно провести как с выходом на территорию налогоплательщика, так и на территории налогового органа. Второй этап налоговой проверки заключается в установлении достоверности сведений, которые представлены участниками сделки. В случае, если в объяснении дано пояснение о наличии родственных связей, то эту информацию необходимо проверить, направив запрос в органы МВД РФ. В противном случае налоговые органы обязаны определить суммы сокрытого объекта налогообложения и привлечь недобросовестных плательщиков к ответственности. Третий этап проверки – обработка информации поступившей от органов МВД РФ. Так, если факт наличия родственных связей подтверждается, то оформляется справка. В противном случае, налоговые органы обязаны оформить акт налоговой проверки с привлечением граждан, получивших дополнительные доходы, к налоговой ответственности;

В-третьих, разработать методику расчета сокрытого объекта налогообложения, от которой, в конечном счете, будет зависеть не только сумма налога, но и размер штрафа, подлежащий перечислению в бюджет по итогам налоговой проверки.

На взгляд автора, для определения размера сокрытого от налогообложения дохода предпочтительнее взять за основу среднюю цену сделки по аналогичным платным услугам, которые были совершены другими физическими лицами на соответствующей территории (районе, поселке, городе и т.д.). Обоснованием это является то, что в силу действия ст. 31 Налогового кодекса РФ налоговые органы вправе определять суммы налогов, подлежащих уплате налогоплательщиками в бюджетную систему РФ, расчетным путем на основании имеющейся у них информации о налогоплательщике, а также

данных об иных аналогичных налогоплательщиках и т.д. [1, с. 33]. При этом в обязательном порядке необходимо налоговым органам учитывать следующие сведения: состояние объекта, его местонахождение, наличие телефона, мебели и т.п.

Кроме того, исходя из имеющейся базы по гражданам, сдающим жилые и нежилые помещения в наем, можно предложить два варианта определения периода получения дополнительного дохода. Первый вариант – это расчетный метод, когда сопоставляются данные информационной базы по этим физическим лицам. Второй вариант, по мнению автора, будет иметь более точную оценку, когда период сдачи имущества в наем определяется по сведениям соседей, т.е. исходя из полученных от них объяснений. Несомненно, на практике выполнение этих условий потребует значительных усилий от налоговых органов, но это в последующем даст ощутимый результат в работе с недобросовестными налогоплательщиками;

В-четвертых, установить более жесткую и в то же время справедливую меру ответственности за нарушения такого вида. Ведь каждый налогоплательщик должен нести за налоговое правонарушение соответствующую меру ответственности. В результате чего, количество физических лиц, уклоняющихся от оформления договоров на предоставление в наем квартир, домов и других помещений, должно сократиться. Несомненно, оптимальный вариант для налоговых органов и в целом для государства – это отсутствие таких незаконных сделок, но в реальности каждый понимает, что такого результата сложно добиться. В связи с чем, более правдоподобным результатом налоговых проверок в отношении этой группы физических лиц является, прежде всего, вывод из теневого оборота скрытых доходов граждан, что, в конечном счете, повлечет за собой рост налоговых платежей по налогу.

Для достижения этого результата, предлагается увеличить размер штрафной санкции за допущение гражданами аналогичных нарушений. Так, как в соответствии с действующим налоговым законодательством, а именно ст. 122 Налогового кодекса РФ неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы влечет взыскание штрафа в размере 20 процентов от неуплаченной суммы налога. Если вышеперечисленные деяния совершены умышленно, то они влекут за собой взыскание штрафа в размере 40% от неуплаченной суммы налога [1, с. 178].

На взгляд автора, при установлении фактов сдачи имущества в наем без заключения договоров между ее участниками не следует учитывать положение, что эти деяния могут иметь смягчающие обстоятельства. Ведь в данном случае гражданин совершает налоговое правонарушение, осознавая его природу и последствия. В результате чего, по этому виду нарушения в Налоговом кодексе РФ размер штрафной санкции должен быть установлен, исходя из максимальной величины, которая составляет 40%.

Предложенные мероприятия способны изменить порочную практику недобросовестных плательщиков налога на доходы физических лиц. В результате чего, возрастет не только собираемость налога от дополнительных ранее неучтенных доходов, но и его значение в доходных источниках региональных бюджетов.

Список литературы:

- 1 Налоговый кодекс РФ. Части первая и вторая. – М.: Эксмо, 2013.

Лапин В.Н., д.э.н., профессор

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС

ФОРМИРОВАНИЕ И УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье автор приводит особенности формирования в бухгалтерском учете финансовых результатов, исходя из итогов финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий. Исследование порядка учета финансовых результатов

проводится с учетом влияния налогообложения.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия, как правило, не исчерпывается только такими процессами как снабжение, производство и реализация товаров (работ, услуг). Может возникнуть и такие операции, в соответствии с которыми некоторая часть доходов будет получена от сдачи в аренду какого-либо амортизируемого имущества. В этом случае данная операция может быть отнесена, наряду с основной деятельностью, к обычным видам деятельности. Основывается это на том, что по действующим требованиям, определенным положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), согласно которому любое предприятие самостоятельно определяет для себя как обычные, так и прочие виды поступлений, и закрепляет свой выбор обязательно в учетной политике. При этом оно должно обязательно брать во внимание правила, определенные вышеназванных стандартом, характер своей деятельности, а также вид доходов и условия их получения.

В соответствии с этим стандартом доходами предприятия признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации [2, с. 80]. При этом в положении установлено ограничение, в соответствии с которым доходами организации не является вклады его участников.

Помимо этого, в данном положении по бухгалтерскому учету оговаривается, что некоторые поступления от юридических лиц и граждан также не могут быть признаны доходами для организации. В частности, к ним относятся:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных платежей;
- поступления по договорам комиссии, агентским и прочим аналогичным договорам в пользу принципала, комитента и т.д.;
- поступления в порядке авансовой оплаты товаров (работ, услуг), задатка;
- поступления в залог, если условиями договор установлена передача заложенного имущества залогодержателю;
- поступления для погашения займа или кредита, предоставленного заемщику.

Необходимо заметить, что доходы предприятия в зависимости от их характера, условия получения и направления деятельности организации классифицируются на две группы:

- а) доходы от обычных видов деятельности;
- б) прочие поступления [2, с. 80].

Если в отношении первой группы доходов организации ни кого из экономистов не вызывает каких-либо противоречивых мнений, то относительно прочих поступлений на практике возникают вопросы. Для устранения этих противоречий можно рекомендовать обратиться к содержанию ПБУ 9/99, в котором обстоятельно изложены прочие доходы. В частности, в состав этих доходов включены те, которые, по мнению автора, не могут быть получены в результате осуществления хозяйствующим субъектом основного вида деятельности. Вследствие чего, прочие доходы полученные предприятием не могут считаться и его выручкой. Исходя из чего, доходы, полученные организацией от иных видов услуг, должны в бухгалтерском учете учитываться обособленно.

Раскрывая особенности прочих доходов, на взгляд автора, представляется важным необходимым затронуть вопрос, касающийся их состава. Так, в состав прочих доходов включаются следующие поступления, а именно: связанные с предоставлением за плату во временное пользование другим хозяйствующим субъектам каких-либо активов предприятия; от участия в уставных капиталах других предприятий; от продажи основных средств и других активов, за исключением денежных средств, товаров, продукции. Так же к прочим доходам относятся и такие разновидности доходов как поло-

жительные курсовые разницы по операциям в иностранной валюте; штрафы, пени, неустойки, которые получены от контрагентов за нарушение условий по хозяйственным договорам; суммы кредиторской либо деponentской задолженности, по которым истек срок исковой давности; суммы дооценки активов организации и т.п. [2, с. 80-82].

Помимо этого в состав прочих доходов юридических лиц включаются и такие поступления, которые могут возникнуть в случае наступления каких-либо чрезвычайных обстоятельств при осуществлении ими хозяйственной деятельности. Учитывая природу возникновения этих прочих доходов, в ранее действующем положении по бухгалтерскому учету их называли чрезвычайными доходами, так как они происходили в случае стихийного бедствия, аварии, пожара и иных чрезвычайных обстоятельств. Например, к ним можно отнести стоимость материальных ценностей, которые остаются у предприятия от списания непригодных к восстановлению либо дальнейшему использованию активов, и т.п.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия перед тем как получить те или иные виды доходов обязаны осуществить и расходы, которые в соответствии действующей редакцией положения по бухгалтерскому учету «Расходы организаций» (ПБУ 10/99) также как и доходы подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие.

В последующем по итогам реализации товаров (работ, услуг) определяется финансовый результат, который формируется на счете 90 «Продажи». Этот счет предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, и выявления финансового результата по ним [5, с. 368]. На этом счете отражаются, в частности, выручка и полная себестоимость по реализованным: готовой продукции, полуфабрикатам собственного производства и товарам; работам и услугам промышленного и непромышленного характера; покупным изделиям (приобретенным для комплектации); строительным, монтажным, проектно-изыскательским, геологоразведочным, научно-исследовательским и др. работам; услугам связи и услугам по перевозке грузов и пассажиров; транспортно-экспедиционным и погрузочно-разгрузочным операциям, а также за предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих основных средств и нематериальных активов по договору аренды, участие в уставных капиталах других организаций (когда это является предметом деятельности организации) и т.п.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с перечисленными видами деятельности. В то же время, если перечисленные доходы не являются предметом деятельности хозяйствующего субъекта, то они относятся к прочим доходам.

Важно отметить, что финансовый результат отражает изменение собственного капитала за определенный период в результате производственно-финансовой деятельности организации. Его определяют по счету 99 «Прибыли и убытки». При этом по кредиту данного счета формируют доходы и прибыли, а по дебету счета – расходы и убытки.

Кроме того, важно сказать, что хозяйственные операции отражают на данном счете нарастающим итогом, начиная с начала календарного года. В последующем путем сопоставления кредитового и дебетового оборотов по счету 99 «Прибыли и убытки» устанавливают итоговый финансовый результат за отчетный период. Далее, если кре-

дитовый оборот превышает по своим показателям дебетовым, то он отражается в качестве сальдо по кредиту этого счета и характеризует величину прибыли предприятия. В свою очередь превышение дебетового оборота над кредитовым записывается, как сальдо по дебету счета 99 и отражает величину убытка организации [7, с.198].

Несомненно, итоговый финансовый результат хозяйствующего субъекта формируется под влиянием следующих важных факторов, а именно:

- финансового результата от продажи товаров (работ, услуг);
- финансового результата от продажи основных средств, нематериальных активов, материалов и другого имущества;
- иных прибылей и убытков.

Отличие между указанными составными частями прибыли либо убытков состоит, прежде всего, в том, что финансовый результат от продажи товаров (работ, услуг) первоначально указывают по счету 90 «Продажи». Далее с данного счета полученная прибыль либо убыток от обычной деятельности предприятия переносится на счет 99 «Прибыли и убытки». В то же время финансовый результат от продажи основных средств и иного имущества, прочие доходы и расходы первоначально показывают на счете 91 «Прочие доходы и расходы», а далее с него ежемесячно списывают на счет 99 «Прибыли и убытки». Кроме того, по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражают начисленные платежи прибыль и суммы, которые причитаются к уплате в виде налоговых санкций в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам», а также перерасчета по налогу на прибыль. По окончании календарного года этот счет закрывается.

Необходимо отметить, что в бухгалтерском учете доход (выручка) от продажи по обычным видам и предметам деятельности организации отражается в соответствии с допущением временной определенности фактов хозяйственной деятельности (принцип начисления), т.е. по мере отгрузки товаров, продукции, работ и услуг и предъявления расчетных документов к оплате. При этом по мере отгрузки товаров, продукции, работ и услуг и предъявления к оплате расчетных документов производятся записи:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90 «Продажи» – отражается договорная (продажная) стоимость ценностей;

Дебет 90 «Продажи» Кредит 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 43 «Готовая продукция» – списывается себестоимость производства;

Дебет 90 «Продажи» Кредит 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу» – списываются стоимость проданных товаров и сумма издержек обращения.

В то же время некоторые поставки товаров могут не признаваться операциями по их продаже. В частности, если согласно условию договора выручка в течение некоторого времени не может быть признана в бухгалтерском учете. Это относится к экспортным операциям, согласно которым момент перехода права владения либо распоряжения отгруженной продукцией и возможного риска ее случайной гибели при перемещении от продавца к покупателю устанавливается датой перехода права собственности либо другой датой, устанавливаемой сторонами сделки. В данном случае делаются следующие бухгалтерские записи:

Дебет 45 «Товары отгруженные» Кредит 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу» – списываются стоимость проданных товаров и издержки обращения, приходящиеся на них;

Дебет 45 «Товары отгруженные» Кредит 43 «Готовая продукция», 44 «Расходы на продажу» – списываются стоимость проданной продукции и сумма коммерческих расходов, приходящихся на нее;

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90 «Продажи» – отражается выручка от продажи ценностей, выполненных работ и услуг по ее признанию;

Дебет 90 «Продажи» Кредит 45 «Товары отгруженные» – одновременно списывается стоимость принятых на учет ценностей, выполненных работ и оказанных услуг.

Для правильного выявления финансового результата бухгалтерский учет по счету 90 «Продажи» для целей налогообложения и предоставления информации по сегментам необходимо вести: по каждому виду проданных товаров (продукции, работ, услуг) и по регионам продаж в разрезе выручки, себестоимости, НДС и др. [6, с. 204].

При совершении организацией расчетов в иностранной валюте выручку от продаж, отражаемую по кредиту счета 90 «Продажи» в иностранной валюте, пересчитывают в рубли по курсу ЦБР на дату ее признания – дату отгрузки и предъявления документов к оплате либо по поступлению денежных средств на расчетный счет организации.

Кроме того, выручка от продаж может оцениваться и в условных денежных единицах. Так, в соответствии со ст. 317 Гражданского кодекса Российской Федерации в денежных обязательствах может быть предусмотрено, что оно подлежит оплате в рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах [1, с. 99]. В данном случае эта сумма рассчитывается, исходя из официального курса, который принят для расчетов в иностранной валюте, либо в условных денежных единицах на день платежа, если другой курс или иная дата его определения не определены законом или соглашением заинтересованных сторон. В соответствии с этим оценка выручки в бухгалтерском учете может быть осуществлена путем пересчета используемой иностранной валюты по установленному курсу пересчета на принятую в договоре дату.

Рассмотрим примеры отражения в бухгалтерском учете этих операций:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90 «Продажи» – отражается выручка и задолженность покупателя в оценке на дату отгрузки и предъявления расчетных документов к оплате;

Дебет 51 «Расчетные счета» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – получены денежные средства и погашена задолженность в оценке.

На сумму образовавшейся разницы делаются дополнительные записи:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90 «Продажи» – на увеличение обязательств, если курс рубля снизился

или

Дебет 90 «Продажи» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – на уменьшение обязательств, если курс рубля вырос;

Дебет 90 «Продажи» Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» – доначисляется (сторнируется) НДС.

Согласно действующему порядку товарообменные операции символизируют собой безвалютный, но в то же время оцененный и эквивалентный обмен товарами, который оформлен договором или контрактом. В основе этого договора положена договоренность об обоюдной поставке товаров в строго определенном количестве. При этом оценка выручки осуществляется по стоимости товаров, которые уже получены либо будут получены предприятием. К тому же стоимость этих товаров формируется исходя из той цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно предприятие рассчитывает стоимость однородных товаров. В бухгалтерском учете указанные сделки отражаются в следующем порядке:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90 «Продажи» – отражается выручка в оценке получаемых товаров (ценностей);

Дебет 10 «Материалы», 20 «Основное производство», 41 «Товары» и др. Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – отражается стоимость полученных ценностей, принятых работ, оказанных услуг;

Дебет 60 «Расчеты и с поставщиками и подрядчиками» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – произведен взаимозачет задолженностей.

Известно, что предприятие обязано рассчитывать выручка не только в целях бухгалтерского учета, но и для целей налогообложения. Например, для целей налогообложения предприятие имеет право согласно со своей учетной политикой рассчитывать выручку, исходя из двух вариантов. Согласно первому – предприятие определяет выручку от реализации товаров (работ, услуг) по мере ее отгрузки и предъявлению покупателю расчетных документов к оплате. Второй вариант более справедливый в отношении предприятия, когда выручка определяется на момент зачисления денежных средств в счет оплаты отгруженной продукции.

Как правило, все показатели бухгалтерского учета, которые участвуют в определении финансового результата по обычным видам деятельности предприятия, формируются согласно принципам бухгалтерского учета – начисления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности). В связи с этим при определении выручки для целей налогообложения «по отгрузке» принимаются данные бухгалтерского учета.

При выборе организацией метода определения выручки для целей налогообложения «по оплате» данные ее бухгалтерского учета по продажам требуют приведения их в соответствие с оплаченной частью выручки. В соответствии с законодательством о налогах и сборах для получения верного в данном случае финансового результата помимо корректировки данных бухгалтерского учета о выручке от продажи товаров (работ, услуг) необходимо и корреляция показателя себестоимости реализованных (работ, услуг).

В то же время в бухгалтерском учете выручка показывается в оценке, которая установлена в договоре купли-продажи, исходя из принципа начисления по мере отгрузки товаров (работ, услуг) и предъявлении расчетных документов к оплате. В таком размере выручка (с учетом НДС) отражается в бухгалтерском учете по кредиту счета 90 «Продажи». При определении финансового результата и показателей бухгалтерской отчетности выручка уменьшается на сумму начисленного налога на добавленную стоимость и иных аналогичных налоговых вычетов [4, с. 618]. При этом сумма налога на добавленную стоимость, как показателя, который оказывает влияние на величину «чистой» выручки и финансовый результат, также зависит от перечисленных ранее факторов.

Размер себестоимости реализованной продукции в бухгалтерском учете зависит от порядка расчета данного показателя производства продукции, т.е. от правил ее оценки. В связи с этим себестоимость производства продукции может формироваться в размере: фактических затрат по производству; нормативной или плановой стоимости; прямых затрат; стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов.

Важно сказать, что для целей налогообложения при всех методах определения выручки себестоимость должна приниматься в размере всех затрат по производству продукции, включая общехозяйственные и коммерческие расходы. В свою очередь порядок расчета себестоимости проданных товаров (работ, услуг) зависит от методов бухгалтерского учета их себестоимости. Например, в производствах, которые производят учет затрат по отдельным видам продукции, себестоимость проданной ее части рассчитывается прямым способом. Однако, где невозможно либо нерационально осуществлять учет затрат по отдельным видам продукции, распределение производственной себестоимости производится, как правило, расчетным путем. А именно, исходя из процента, который рассчитывается как отношение себестоимости, учтенной в незавершенном производстве на начало отчетного периода с учетом себестоимости производства продукции за отчетный период, к их договорной стоимости и умноженного на объем проданной продукции за отчетный период по договорной стоимости.

Для целей налогообложения производится корректировка приведенных показателей в следующем порядке. Оплаченная часть выручки от продажи продукции за отчетный месяц определяется в сумме денежных средств (или стоимости полученных по бартеру материальных ценностей, работ, услуг), которые поступили в оплату отгруженной продукции в отчетном периоде с учетом продукции, которая числится на остатке на начало отчетного периода.

Принимая во внимание, что выручка не является показателем бухгалтерского учета (это оценка хозяйственной операции по продаже объекта договора), таким показателем является учет расчетов с покупателями (счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»). Таким образом, за показатель продукции, оставшейся неоплаченной на начало отчетного периода, в данном случае необходимо принимать показатель расчетов, учтенный на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». При этом себестоимость реализованной продукции, относящаяся к оплаченной выручке, определяется пропорционально оплаченной части выручки.

В соответствии с Планом счетов организации ведут учет продаж на счете 90 «Продажи» на следующих субсчетах:

90.1 «Выручка» – используется для учета поступления активов, признаваемых выручкой;

90.2 «Себестоимость продаж» – применяется для учета себестоимости продаж, по которым на субсчете 90.1 «Выручка» признана выручка;

90.3 «Налог на добавленную стоимость» – используется для учета сумм налога на добавленную стоимость, причитающихся к получению от покупателя (заказчика);

90.4 «Акцизы» – применяется для учета сумм акцизов, включенных в цену проданной продукции (товаров);

90.5 «Экспортные пошлины» – используется для учета сумм экспортных пошлин организациями, которые являются плательщиками этих пошлин;

90.9 «Прибыль (убыток) от продаж» – применяется для выявления финансового результата (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц.

При этом записи по субсчетам 90.1 «Выручка», 90.2 «Себестоимость продаж», 90.3 «Налог на добавленную стоимость», 90.4 «Акцизы» производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90.2 «Себестоимость продаж», 90.3 «Налог на добавленную стоимость», 90.4 «Акцизы» и кредитового оборота по субсчету 90.1 «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании календарного года все субсчета, которые были открыты к счету «Продажи», за исключением субсчета 90.9 «Прибыль/убыток от продаж», закрываются внутренними записями на субсчет 90.9 «Прибыль/убыток от продаж». Сумма чистой прибыли календарного года списывается заключительными оборотами декабря в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки».

Для обобщения информации о прочих доходах и расходах используют счет 91 «Прочие доходы и расходы». К этому счету могут быть открыты следующие субсчета: 91.1 «Прочие доходы»; 91.2 «Прочие расходы»; 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов». При этом на субсчете 91.1 «Прочие доходы» учитывают поступления всех активов, которые в бухгалтерском учете относятся в состав прочих доходов. В свою очередь на субсчете 91.2 «Прочие расходы» учитываются прочие расходы. Далее для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц используется субсчет

91.9, который и получил название «Сальдо прочих доходов и расходов».

Записи по субсчетам 91.1 «Прочие доходы» и 91.2 «Прочие расходы» производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчету 91.1 «Прочие доходы» и кредитового оборота по субсчету 91.2 «Прочие расходы» определяется сальдо прочих доходов и расходов. Это сальдо ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, на отчетную дату счет 91 «Прочие доходы и расходы» сальдо не имеет.

Следует отметить, что в соответствии с ПБУ 10/99 прочими расходами признаются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- расходы от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров и др. [2, с. 88-89].

Несомненно, основную часть прочих расходов предприятия составляют затраты от выбытия имущества, за исключением готовой продукции (работ, услуг) и от участия в других организациях [3, с. 124].

Проанализируем отдельные операции, которые связаны с определением финансового результата по счету 91. Например, в случае реализации амортизируемого имущества в связи с окончанием срока его полезного использования либо по иным причинам, сумму амортизации основных фондов или нематериальных активов списывают в дебет счетов 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов» с кредита счетов 01 «Основные средства» и 04 «Нематериальные активы». Далее остаточную стоимость этих активов списывают с кредита счетов 01 «Основные средства» и 04 «Нематериальные активы» в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы». В дебет счета «Прочие доходы и расходы» списывают также все расходы, которые связаны с выбытием амортизируемого имущества, включая налог на добавленную стоимость по проданному имуществу.

При выбытии материалов и другого имущества вследствие продажи, списания по причине порчи, а также безвозмездной передачи их стоимость списывают в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы». При этом сумма задолженности покупателей за реализованное им имущество отражают по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы».

В случае осуществления операций по вкладам в уставные капиталы других организаций неденежными средствами обычно возникает разница между стоимостью передаваемого актива и согласованной оценкой вклада. Образовавшая разница отражается в зависимости от ее значения по кредиту или дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» (превышение согласованной стоимости над учетной отражается по дебету счета 58 «Финансовые вложения» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы»; обратное соотношение – по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» и кредиту счета 58 «Финансовые вложения»).

Поступления от уплаты штрафов, пеней, различных неустоек и иных видов санкций отражают по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» и дебету счетов учета денежных средств и расчетов с дебиторами.

В то же время уплаченные предприятием суммы штрафов, пеней, неустоек и сум-

мы от других санкций отражают по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» с кредита счетов учета денежных средств. При этом суммы, внесенные в бюджет в виде санкций, в состав расходов от прочих операций не включают, а относят на уменьшение прибыли остающейся в распоряжении предприятия (т.е. на счет 99 «Прибыль и убытки»).

Прибыль прошлых лет, выявленную в отчетном году, отражают по дебету счета 51 «Расчетные счета» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы»; убытки оформляют обратной бухгалтерской проводкой. Таким же образом учитывают поступления в возмещение и возмещение причиненных организации убытков.

Суммы кредиторской и деponentской задолженности, по которым срок исковой давности истек, списывают в дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы». Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, списывается с кредита счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» на счет средств резерва сомнительных долгов (счет 63) или в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» [4, с. 561].

В свою очередь положительные курсовые разницы в зависимости от объекта оформляют следующими бухгалтерскими записями: Дебет счета 58 «Финансовые вложения» (на разницу по операциям с финансовыми вложениями), счета 50 «Касса», 52 «Валютный счет» (на разницу по денежным средствам в валюте), счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» (по операциям выдачи валюты под отчет) и других счетов Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы». По задолженности перед поставщиками и подрядчиками положительную курсовую разницу отражают по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» и дебету счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». В свою очередь суммы дооценки активов списывают с кредита счета 91 в дебет счетов учета активов; сумма уценки активов оформляется обратной бухгалтерской записью. В то же время в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» с кредита различных счетов списывают расходы, связанные с благотворительной деятельностью, осуществлением мероприятий, – спорта, отдыха, развлечений, культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий.

Прочие расходы и потери списываются с дебета или кредита соответствующих счетов в момент их выявления на счет 91 «Прочие доходы и расходы». Например, затраты по аннулированным производственным заказам списывают в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» с кредита счетов 20 «Основное производство» (на стоимость неиспользованных полуфабрикатов, деталей и узлов), 97 «Расходы будущих периодов» (на сумму затрат по подготовке производства, относящихся к аннулированным заказам) и др.

Таким образом, можно сделать вывод, что бухгалтер должен особое внимание уделять вопросу формирования и учета финансовых результатов на предприятии. Ведь именно от их правильного учета формируется в последующем налогооблагаемая база по налогу на прибыль организаций, создаются стимулы для дальнейшего поступательного развития хозяйствующего субъекта.

Список литературы:

- 1 Гражданский кодекс РФ. Части первая, вторая, третья и четвертая. – М., Проспект, КноРус, 2010.
- 2 Все положения по бухгалтерскому учету. – М., Эксмо, 2011.
- 3 *Александрович, Е.В.* Теория бухгалтерского учета: учебное пособие / Е.В. Александрович. – Кемерово: ИКЦ «ДИС», 2010.
- 4 *Глушков, И.Е.* Бухгалтерский (налоговый, финансовый, управленческий) учет на современном предприятии / И.Е. Глушков, Т.В. Киселева. Эффективная настольная книга бухгалтера в 2-х тт. Т.1. – М.: «КноРус»; Новосибирск: «ЭКОР-книга», 2011.
- 5 *Зонова, А.В.* Бухгалтерский учет и анализ / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис, И.Н. Бачуринская. – М., Эксмо, 2009.

- 6 Камышанов, П.И. Бухгалтерский финансовый учет / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. – М., Омега-Л, 2011.
- 7 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.

Ли О.Л., Игнатьева А.Е.

ФГБОУ ВПО «Якутская государственная сельскохозяйственная академия»

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

НА ПРИМЕРЕ СХПК «ХОЧО»

В данной статье рассматривается учет труда и его оплаты на примере сельскохозяйственного потребительского кооператива.

Основу производства кооператива составляют сельскохозяйственные угодья, в состав которых входит пашня, природные сенокосы и пастбища. Наиболее ценным и продуктивным угодьем является пашня. Кроме сельскохозяйственных угодий в состав землепользования хозяйства включаются несельскохозяйственные угодья, такие как, леса, кустарники, болота и т.д.

Таблица 1.

Показатели размеров предприятия СХПК «Хочо»

Наименование показателя	Годы				Отклонение за период %
	2011	2012	2013	(+,-)	
Выручка от продажи продукции, всего, тыс. руб.	6401	7408	8896	1488	120,09
Среднегодовая численность работников, чел.	17	22	17	-5	77,27
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	9327	11185,5	12698	1512,5	113,52
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.	7637	10803	9495	-1308	87,89
Площадь сельхозугодий, всего, га.	3786	1860	1860	0	100
В том числе пашни	662	1095	1095	0	100

Анализируя данные таблицы 1 можно отметить, что денежная выручка от продажи продукции в 2012 году по сравнению с 2010 годом увеличилась на 1030 тыс. руб. Среднегодовая стоимость основных производственных средств изменялась, имея тенденцию к увеличению. Площадь с.-х. угодий в 2011г. уменьшилась на 63 га, и площадь пашни изменялись на 220 га.

Таблица 2.

Анализ структуры денежной выручки в СХПК «Хочо»

Размер и структура денежной выручки Вид продукции и услуг	Годы					
	2011		2012		2013	
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%
Продукция растениеводства, всего в том числе:	4539	18,85	6166	20,52	4308	14,81
-Зерновые и зерно	1026	4,26	2300	7,65	1144	3,93
Продукция животноводства, всего в том числе:	9257	38,44	10318	34,34	11643	40,02

-Молоко	6115	25,39	5778	19,23	6371	21,90
Прочая продукция, услуги	3142	13,04	5486	18,26	5624	19,33
Всего по предприятию	24079	100	30048	100	29090	100

Проведем анализ интенсивных и экстенсивных показателей СХПК «Хочо» за 2011-2013 гг. (табл. 4.).

Таблица 4.

Динамика интенсивных и экстенсивных показателей СХПК «Хочо»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное отклонение, т.р	Относительное отклонение, %
1. Выручка, т. р	6401	7408	8896	1488	120,09
2. А) Ппп,чел.	17	22	17	-5	77,27
Б) Оплата труда с начислениями, т.р.	1538	3107	2537	-570	81,65
3 Материальные затраты, т.р.	11702	10319	11724	1405	113,62
4. амортизация	207	875	1249	374	142,74
5. Основные производственные фонды, тыс. руб	9327	11042	10094	-948	91,41
6. Оборотные средства, т.р.	5637	10803	9495	-1308	87,89
7. А) Производительность труда, руб.	376,53	336,7	523,29	186,59	155,42
Б) Продукция на 1 руб оплаты труда, руб.	4,16	2,38	3,5	1,12	147,06
8. Материалоотдача, руб.	0,547	0,72	0,76	0,04	105,56
9. Амортизацияотдача, руб.	30,92	8,46	7,12	-1,34	84,16
10. Фондоотдача, руб.	0,68	0,67	0,88	0,21	131,34
11. Оборачиваемость оборотных средств, число оборотов	1,13	0,68	0,93	0,25	136,76
12. Себестоимость продаж, т.р.	13447	14301	15510	1209	108,45
13. Прибыль от продаж, т.р.	-7046	-6893	-6614	279	95,95

Наблюдается увеличение материальных затрат в отчетном году на 1405 тыс. руб. Показателем эффективности использования материальных ресурсов является материалоотдача, которая характеризует выпуск продукции на 1 рубль потребленных материальных ресурсов.

Материалоотдача фактически в 2013 году увеличилась на 0,04 руб.

Так же увеличились производительность труда на 55,42%. Но уменьшились амортизацияотдача на 15,84%. Использование рабочей силы: $22-17*1,047=4,24$

Относительная экономия численности работающих, выраженная в их заработной плате = $4,24*183,17 = 776,64$ где 183,17 – это среднегодовая заработная плата в отчетном периоде. 776,64 – это общий результата интенсификации в использовании трудовых ресурсов, часть которого может отразиться в повышении заработной платы работающих и других выплат, а другая часть – в снижении себестоимости продукции за счет относительной экономии оплаты труда.

Расчет относительной экономии оплаты труда: $3114-3812*1,047 = -877,16$ тыс. руб. Расчет относительной экономии материальных ресурсов: $11724-10319*1,047 = 920$

тыс. руб. Основной перерасход основных фондов равен: $10094-11042*1,047 = -1466,97$ тыс. руб. Относительная экономия оборотных средств: $9495-10803*1,047 = -1815,74$ тыс. руб.

Комплексный экономический эффект (экономия) от интенсификации использования всех производственных ресурсов как по потреблению (себестоимость), так и по применению (относительные и оборотные средства) составил: $920-877,16-1466,97-1815,74=-3239,87$ тыс. руб.

Эффект снижения себестоимости: $920-877,16+42,84=0$ тыс. руб.

Ли О.Л., Иннокентьева С.А.

ФГБОУ ВПО «Якутская государственная сельскохозяйственная академия»

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ СХПК «КРЕСТЯХ»

В данной статье рассматривается учет труда и его оплаты на примере сельскохозяйственного потребительского кооператива.

Зарплата является основным источником дохода граждан, являющимся средством к существованию. Рассмотрим на примере Сельскохозяйственного потребительского кооператива «Крестях» порядок начисления и выдачи заработной платы.

Работником, Петровым В.В., отработано в сентябре 2013 года 22 дня (норма – 22 дня): Оклад 6574 руб., районный коэффициент (40%): $6574 \times 40\% = 2629,6$ руб., северная надбавка (80%): $6574 \times 80\% = 5259,2$ руб., материальная помощь в размере 2000 руб. Итого начислено за сентябрь: $6574+2629,6+5259,2+2000 = 16462,8$ руб.

Из суммы оплаты труда, начисленной работнику по всем основаниям, удерживается налог на доходы физических лиц. Удержание начисленной суммы налога производится непосредственно из доходов налогоплательщика при их фактической выплате. Удержан НДФЛ: $16462,8 \times 13\% = 2140$ руб. Так, Петрову В.В. на расчетный счет переведена заработная плата в размере 14322,8 руб. ($16462,8$ руб. – 2140 руб.).

В учете бухгалтер отражает данное начисление заработной платы следующими проводками (табл. 1).

Таблица 1.

Учет заработной платы

№	Содержание операции	Сумма, руб	Дебет	Кредит
1	Начислена Петрову В.В. заработная плата за сентябрь 2013 г.	16462,8	20	70
2	Удержан НДФЛ	2140	70	68.1
3	Перечислена зарплата Петрову В.В.	14322,8	70	51

Количество отпускных дней согласно Приказу № 18 от 14.01.2013г. составили 40 дней. Рассмотрим порядок начисления отпускных.

1. Рассчитывается количество дней отработанных за последние 12 месяцев: с января 2012 года по декабрь 2012 года включительно. Фактически отработано всего 298 дней за данный период (норма 365 дней).

2. Определяется фактический фонд заработной платы. Общая начисленная сумма заработной платы за 12 последних месяцев составил 234132,52 руб., в т.ч. ФЗП 213234,20 руб. и ФМП 23501,98 руб.

3. Определяется количество отработанных календарных дней: январь-май и сентябрь-декабрь отработаны полностью, поэтому календарные дни в соответствующие месяцы ставятся 29,4 дней. В июне отработаны 6 дней из 30, то есть $6/30*29,4 = 5,88$ календарных дней и августе отработаны 19 дней из 31, то есть $19/31*29,4 = 18,01$ календарных дней. Путем суммирования выводим – 288,49 календарных дней. Для расчета среднего дневного заработка по отпускам, предоставляемым *в рабочих днях*, сумма фактически начисленной заработной платы делится на количество рабочих дней по календарю.

4. Среднедневной заработок составил: $234132,52/288,49 = 811,58$ руб.
5. Согласно приказу количество дней отпуска составил 40 дней. Сумма отпускных составит: $811,58 \times 40 = 32463,20$ руб.
7. Из суммы отпускных удерживается НДФЛ (13%) на сумму 4220 руб. ($32463,20 \times 13\%$). К выдаче сумма отпускных составит: 28243,20 руб.
- Бухгалтером сделаны следующие проводки (табл. 2).

Таблица 2.

Учет отпускных

№	Содержание операции	Сумма, руб	Дебет	Кредит
1	Начислена сумма отпускных	32463,20	20	70
2	Удержан НДФЛ	4220	70	68.1
3	Перечислены отпускные на р/с работника	28243,20	70	51

Рассмотрим порядок начисления пособия по временной нетрудоспособности. В соответствии с листком нетрудоспособности работник Павлова А.А. была освобождена от работы по общему заболеванию с 16 марта по 27 марта. На первые 6 календарных дней временной нетрудоспособности по графику работы приходится 5 рабочих дня. Количество рабочих дней в январе – 20, в феврале – 20, итого- 40 дней. Заработная плата за два предшествующих месяца заболеванию составила – 33557 руб.: в январе – 19489 руб., в феврале – 14068 руб.

Расчет пособия за 5 рабочих дня, приходящиеся на первые 6 календарных дней временной нетрудоспособности: $(33557:40) \times 80\% \times 5 = 3355,7$ рубля.

Расчет пособия за 5 рабочих дня, приходящиеся на последующие календарные дни временной нетрудоспособности: $(33557:40) \times 100\% \times 5 = 4194,6$ рубля. Общая сумма начисленного пособия составляет 7550,3 ($3355,7 + 4194,6$) рублей. Бухгалтером были сделаны следующие проводки (табл. 3).

Таблица 3.

Учет пособия по временной нетрудоспособности

№	Содержание операции	Сумма, руб	Дебет	Кредит
1	Начислено пособие по временной нетрудоспособности за счет средств ФСС	7550,3	69.1	70
2	Удержан НДФЛ с суммы пособия	982	70	68.1
3	Перечислено пособие по временной нетрудоспособности	6568,3	51	69.1

Таким образом, по результатам изучения можно сделать вывод о том, что начисление заработной платы работникам и удержания по ним в СХПК «Крестях» осуществляется в соответствии с установленным законодательством порядком.

Лукманова А.Р., Соколова Н.В.

филиал ФГБОУ ВПО "ТюмГУ" в г. Шадринске

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена анализу проблемы безработицы в России на современном этапе. Рассматриваются причины возникновения безработицы, а также некоторые методы преодоления безработицы.

Безработица – социально-экономическое явление, при котором часть трудоспособного, экономически активного населения не находит себе применения в производстве. Безработица может быть следствием изменения отраслевой структуры экономики, сокращения производства, роста эффективности производства и других социально-

экономических процессов, в результате которых высвобождается определенное количество рабочей силы³³.

По данным Федеральной службы государственной статистики, численность безработных в среднем за 2013 год в Российской Федерации составила 4137,4 тыс. чел.. При этом по сравнению с 2000 годом количество безработных в нашей стране снизилось в 1,86 раз. Данные по численности безработных приведены в таблице 1³⁴.

Таблица 1.

Численность безработных в РФ 2000 – 2013 гг.

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кол-во безработных (тыс. чел.)	7699,5	6423,7	5698,3	5933,5	5666,0	5242,0	5250,2	4518,6	4697,0	6283,7	5544,2	4922,4	4130,7	4137,4

Как видно из приведенных в таблице данных, наибольшее количество безработных за последние 13 лет в нашей стране зарегистрировано в начале 2000-х годов. Это связано с тем, что в данный период государство ещё не преодолело кризисные явления в экономике периода 90-х годов XX века, что, конечно же, отрицательным образом сказывалось и на ситуации с безработицей. Ещё один пик безработицы приходится на 2009 год, когда численность безработных по сравнению с 2008 годом возросла в 1,34 раза (с 4697,0 тыс. человек до 6283,7 тыс. человек). Это связано с общемировым финансовым кризисом, больно ударившим и по нашей стране. Минимальная численность безработных за последние годы зарегистрирована в 2012 г. и составила 4130,7 тыс. человек³⁵.

Наглядно отражает приведенные цифры и уровень безработицы населения Российской Федерации, данные по которому опубликованы на сайте Федеральной службы государственной статистики (таблица 2)³⁶:

Таблица 2.

Уровень безработицы населения Российской Федерации

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Уровень безработицы (%)	10,6	9,0	7,9	8,2	7,8	7,1	7,1	6,0	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5

³³ Безработица: определение, типология [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://soc-work.ru/article/269> (дата обращения: 23.05.2014 г.).

³⁴ Трудовые ресурсы. Численность безработных [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# (дата обращения: 23.05.2014 г.).

³⁵ Там же.

³⁶ Там же.

Безработица в России в 2013 – 2014 г.г. имеет свою особенность. По данным Министерства труда в нашей стране вакансий вдвое больше, чем безработных. При этом в этих данных используется информация по официально зарегистрированным безработным гражданам. Об этом было сказано в ходе саммита G20 Главой Министерства труда Максимом Топилиным³⁷.

Как показывают материалы обследований населения по проблемам занятости, в марте 2014 г. около 70 % безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращались в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в марте 2014 г. составила 29,1 %, среди безработных женщин – 34,5 %. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых – в марте 2014 г. его использовали 61,7 % безработных. Поиск работы в средствах массовой информации и Интернете – второй по популярности способ поиска работы, который использовали более трети безработных³⁸.

Среди безработных доля женщин в марте 2014 г. составила 43,2 %, доля городских жителей – 65,2 %. Средний возраст безработных в марте 2014 г. составил 36,6 года. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 21,7%, в том числе в возрасте 15-19 лет – 3,7 %, 20-24 лет – 18,0 %. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (26,6 %) и 20-24 лет (11,5 %). По сравнению с мартом 2013 г. уровень безработицы в возрасте 15-19 лет уменьшился на 2,7 %, в возрасте 20-24 лет – на 1,3 %³⁹.

Безработица как предмет научного исследования привлекает в последнее время внимание учёных различных отраслей знаний: экономики, социологии, юриспруденции, психологии и других. Анализ данной категории, безусловно, способствует изучению и раскрытию самых разнообразных сторон и многоаспектных проблем, таких как причины возникновения безработицы, её экономические последствия, факторы, способствующие росту или, наоборот, снижению безработицы, обеспечение правовых гарантий безработных, эффективность мер по борьбе с безработицей и т.д.

Для современной России одной из причин безработицы можно считать кризисные явления в экономике. Любой экономический кризис, независимо от причин его возникновения, всегда сопровождается спадом производства, связанным со снижением спроса у потенциальных покупателей, а также с нехваткой у предприятий денежных средств на реализацию проектов. Производители вынуждены экономить и сокращать производство. Одним из достаточно распространенных способов экономии является сокращение рабочего персонала. При сокращении людей в массовом порядке увеличивается уровень безработицы.

Проблему безработицы усугубляет трудное материальное положение, толкающее домохозяйек, пенсионеров, учащихся искать работу.

В соответствии с уже накопленным службой занятости опытом и мнением экспертов увеличению числа безработных в РФ будет способствовать наличие таких факторов, как частичная принудительная безработица, связанная с использованием сокращенного рабочего дня или сокращенной рабочей недели; структурная безработица, связанная с банкротством и закрытием предприятий; субъективная безработица вследствие нежелания или неспособности переквалифицироваться и получить иную профес-

³⁷ Безработица [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/207/81273.php> (дата обращения: 23.05.2014 г.).

³⁸ Занятость и безработица в Российской Федерации в марте 2014 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/bgd/free/b0403/IssWWW.exe/Stg/d03/78.htm> (дата обращения: 23.05.2014 г.).

³⁹ Там же.

сию; безработица вследствие вынужденной миграции (беженцы); безработица возвращающихся из мест лишения свободы и т.д.⁴⁰.

Сегодня многие предприятия в России переживают спад производства. В связи с этим практикуется система длительных административных отпусков и использование частичной занятости, например, сокращенного рабочего дня или сокращенной рабочей недели. Фактически в России формируется скрытая (латентная) безработица. Масштабы ее возрастают по мере свертывания производства.

В целях снижения безработицы государство располагает целым арсеналом потенциальных методов, связанных с различными способами профессиональной переподготовки безработного населения, материальной и иными формами поддержки безработных, содействием в создании дополнительных рабочих мест и т.д. Данные методы можно классифицировать на активные и пассивные.

Активные методы ставят своей целью создание дополнительных рабочих мест, организацию системы образования и производственно – технического обучения или переподготовки кадров, в соответствии с требованиями современной экономики по востребованным на рынке труда специальностям; регулирование отраслевой и региональной мобильности кадров, создание рабочих мест для молодежи, в том числе для выпускников высших и средних учебных заведений, субсидии по занятости лиц, нуждающихся в социальной защите и т.д.

Пассивные методы предполагают создание и совершенствование системы социального страхования и материальной поддержки безработных, что, в свою очередь, включает выплату пособий по безработице с учетом прежних заработков и регионального коэффициента. Данная система в идеале должна быть направлена на обеспечение безработному прожиточного минимума.

Думается, что для обеспечения конституционно – правовых гарантий граждан, занятых поиском рабочих мест, государство должно более активно реализовывать весь потенциал мер для борьбы с таким явлением, как безработица. Перспективными в настоящее время видятся следующие меры:

- реализация программ поддержки молодых работников (возможно, создание специальных организаций, привлекающих на работу молодых специалистов, квотирование первых рабочих мест для выпускников высших и средних учебных заведений);

- развитие самозанятости населения. Ее сущность заключается в том, что гражданин сам находит для себя источник доходов, обеспечивающий его достойное существование в результате экономической деятельности, не противоречащей законам страны, а государство оказывает максимальное содействие;

- предоставление рабочих мест, в том числе сезонных, связанных с работой в интересах общества, например, работа в области благоустройства муниципальных образований, охраны окружающей среды и т.д.;

- организация подготовки и переподготовки кадров. Такая работа общества и государства неразрывно связана с формированием экономики знаний. Она должна обеспечивать переподготовку специалистов, их обучение именно тем профессиям, на которые спрос на рынке труда не удовлетворен.

⁴⁰ Безработица [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/207/81273.php> (дата обращения: 23.05.2014 г.).

*Магомедалиева Э.Ф., Батищева Е.А., к.э.н., доцент
Ставропольский государственный аграрный университет*
**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ**

За последние несколько лет сельскохозяйственная отрасль потерпела ряд изменений, связанных с совершенствованием механизмов господдержки. Вступление России в ВТО оказало сильное влияние на сельское хозяйство. С одной стороны это расширение рынка зерна и технических культур, с другой усиление давления иностранными производителями, упадок отрасли.

Сегодня Россия на мировом продовольственном рынке – это авторитетный игрок. По данным информационного портала AGRONEWS Россия занимает пятое место по объему производства аграрной продукции в денежном выражении и составляет примерно 100 млрд. долларов, что почти в 5 раз меньше лидирующего Китая. Индия, США и Бразилия также опережают Россию по данному показателю, являясь в свою очередь крупными экспортёрами разнообразной сельскохозяйственной продукции (диаграмма 1).

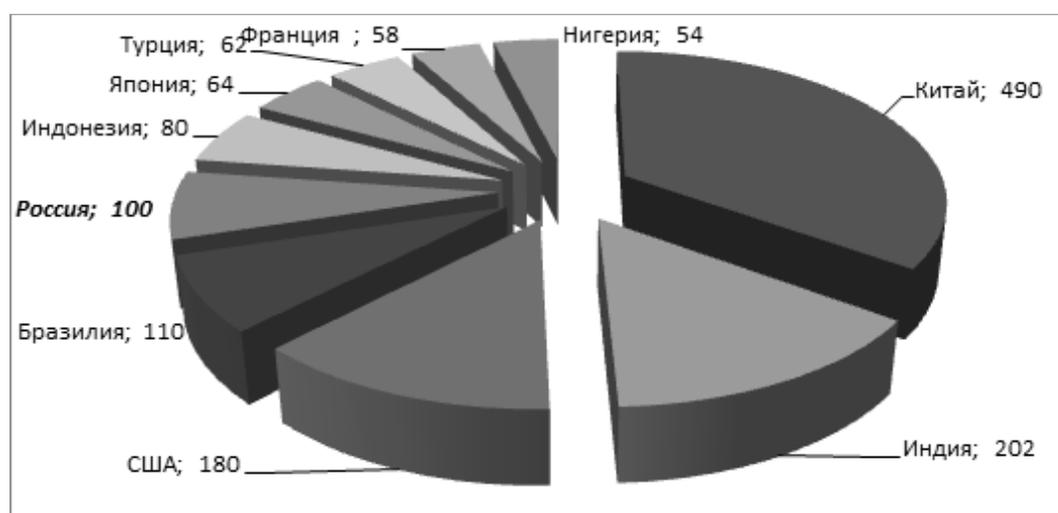


Диаграмма 1 – Объем производства аграрной продукции в денежном выражении (млрд. долл.)

Ключевыми факторами, оказывающими воздействие на развитие и размещение сельского хозяйства являются климатические условия, уровень технологической оснащенности, численность занятых трудовых ресурсов, способы государственной поддержки и степень инвестирования сельскохозяйственного сектора.

Основными источниками инвестиций в сельское хозяйство выступают государственные и частные инвесторы, а также иностранные или внутренние. Внутренние государственные инвесторы, в первую очередь национальные правительства, представляют собой следующий самый крупный источник инвестиций в сельское хозяйство, за которым с большим отставанием следуют иностранные государственные инвесторы, например партнеры по развитию, и иностранные частные инвесторы, например корпорации.

Одной из самых эффективных форм государственного инвестирования являются инвестиции в сельскохозяйственные исследования и разработки. По данным ФАО ООН, инвестиции в сельскохозяйственные НИОКР на 1 денежную единицу, приводит к увеличению объема сельскохозяйственного ВВП в 6,7 раз — в Китае, и в 6 раз — в Индии (Рис. 1).

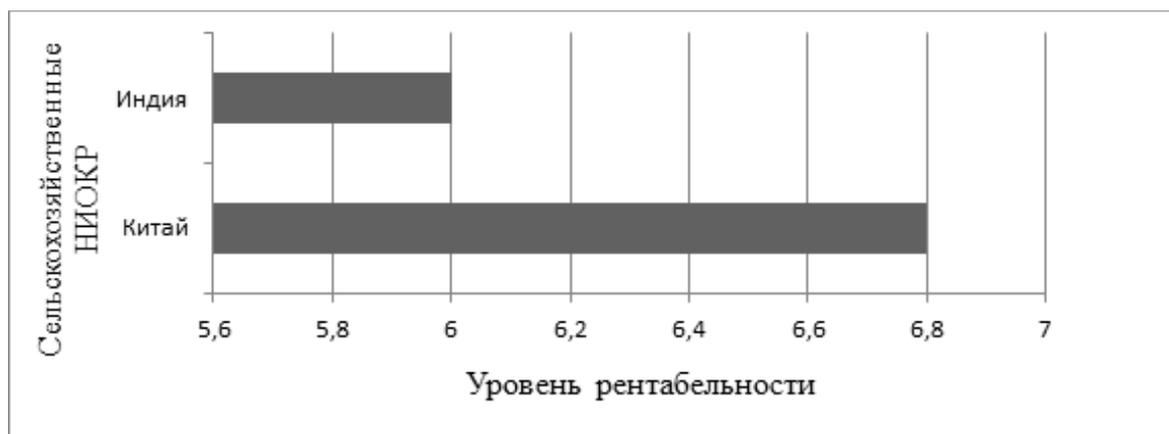


Рис. 1. Рентабельность государственных расходов в виде роста производительности сельского хозяйства

В свою очередь, увеличение расходов в сельскохозяйственные НИОКР на 1 миллион рупий в Индии, приводит к уменьшению количества бедных людей на 70—80 человек. При инвестировании 10 000 юаней в Китае, уровень бедных людей сокращается на 10—11 человек (Рис. 2).

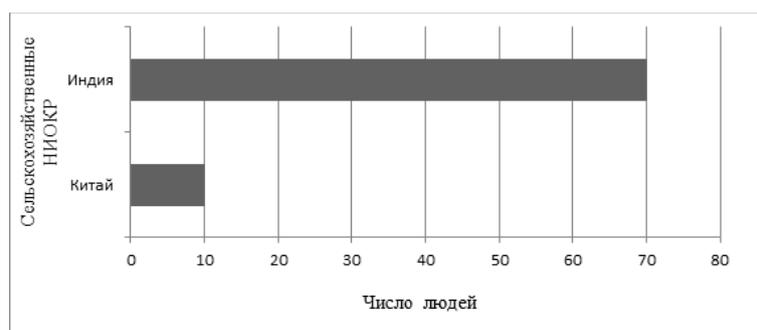


Рис. 2. Рентабельность государственных расходов в виде снижения уровня нищеты

Уровень инвестирования сельскохозяйственной отрасли в России, однозначно, неуклонно растет. Если в 1995 году он составлял 10 миллиардов рублей, то к 2013 году этот показатель вырос до 487 миллиардов рублей. Однако, анализируя данные динамики валовой продукции сельского хозяйства, можно сделать вывод, что данная отрасль имеет достаточно неустойчивое развитие, которая в 90-х годах сопровождалась сильным регрессом (диаграмма 2).

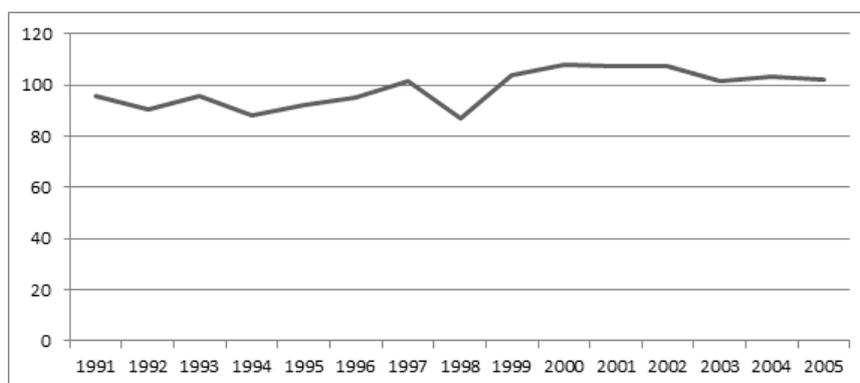


Диаграмма 2. Динамика валовой продукции сельского хозяйства
(в % к предыдущему году)

Уровень бедности в России также не имеет определенной стабильной тенденции к снижению и является достаточно изменчивым показателем (диаграмма 3).

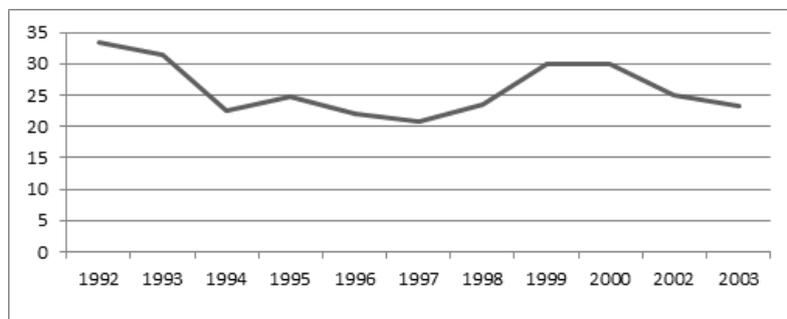


Диаграмма 3. Уровень бедности в России (в % от общей численности населения)

Также в сельскохозяйственной отрасли наблюдается тенденция снижения уровня занятости. Так если в 2000 году в сельском хозяйстве было занято 9,7 миллионов человек — больше, чем в торговле и управлении, то к 2012 году в торговлю и управление из сектора ушло 4,1 миллионов человек. Таким образом, можно сделать вывод о том что, инвестирование сельскохозяйственной отрасли в России на данном этапе развития не является таким же эффективным как в развитых странах.

В связи с этим, на Международном экономическом форуме марта 2014 года, были высказаны идеи по поводу изменения государственной политики. Для этого необходимо увеличение субсидирования кредитов до 2—3 %, сдерживание тарифов на естественные монополии, а также укрепление позиций фермеров во власти. В настоящий момент в России сумма кредитов и процентов по ним превысила стоимость производимой за год продукции. Опираясь на опыт европейских стран, можно сказать, что для эффективного функционирования сельскохозяйственной отрасли, государственная поддержка должна носить комплексный характер. Сам департамент сельского хозяйства должен представлять собой мощный направляющий и научно-исследовательский орган.

Максимова Л.В., Костина А.А., Максимов И.С.

ФГАОУ ВПО Дальневосточный федеральный университет

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ УСЛУГ КАДРОВОГО АГЕНТСТВА

Анализируется востребованность услуг кадрового агентства, прослеживается динамика за 13 лет. Исследуются перспективные потребности работодателей-клиентов. Обосновывается необходимость диверсификации услуг кадрового агентства, а именно – расширения спектра услуг в направлении развития кадрового консалтинга.

В динамично развивающемся бизнес-пространстве Приморского края востребованность услуг кадровых агентств, которые занимаются рекрутингом, квалифицированным подбором персонала, со стороны работодателей была стабильно высокой в течение длительного времени. Однако сегодня можно отметить некоторое падение спроса на рекрутинг: после кризиса первыми пострадали узкоспециализированные агентства, ассортимент услуг которых ограничен лишь подбором персонала. Изменение ситуации на рынке труда вынуждает кадровые агентства предпринимать меры по диверсификации бизнеса, расширению спектра предоставляемых услуг, разработке новых предложений, которые могут заинтересовать работодателей-клиентов.

Цель представленного исследования – показать необходимость диверсификации услуг кадрового агентства на основе анализа востребованности этих услуг у работодателей-клиентов. Исследование проведено на примере одного из самых успешных кадровых агентств (КА) г.Владивостока, которое предоставляет услуги подбора, обучения и оценки персонала, а также услуги кадрового консалтинга [1].

Анализ востребованности услуги рекрутинга за период существования рассматриваемого кадрового агентства (Рис. 1) показал, что потребность в этой услуге постепенно снижается. Максимальное количество выполненных заказов по рекрутингу наблюдается в 2001 г., что явилось следствием привлекательности предложения нового на рынке агентства. Минимум реализованных заказов наблюдается в 2002 году и в 2009 году, причинами спада в бизнесе можно считать непостоянство рынка и экономический кризис. За прошлый год реализован всего 521 заказ, это меньше, чем в прошлые периоды [1]. Постепенное снижение спроса на рекрутинг обусловлено тем, что сейчас работодатели стараются подбирать персонал, используя возможности собственных кадровых служб.

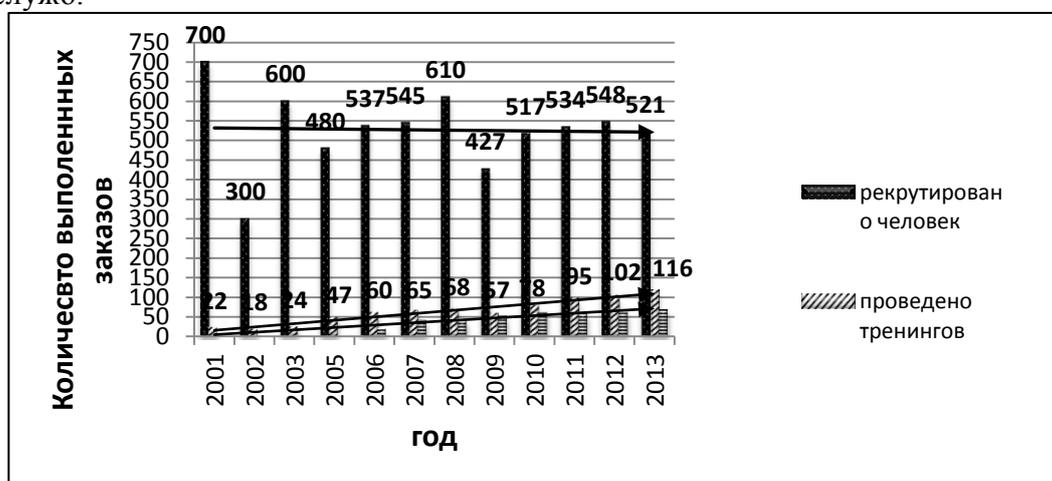


Рис 1. Динамика востребованности услуг КА

В отличие от рекрутинга активизируется спрос работодателей на ряд других услуг. Линии трендов на рисунке 1 показывают, что востребованность услуги по обучению персонала и консалтинговых услуг с каждым годом возрастает. Широкий спектр программ тренингов, семинаров и курсов агентства позволяет работодателю-клиенту подобрать необходимое направление для развития своего персонала. Если за 2001 год реализовано всего 22 образовательных проекта, то сегодня потребность в этой услуге составляет 116 заказов в год. Кадровый консалтинг (консультирование в области управления персоналом) – сравнительно новое направление работы агентства, однако динамика востребованности положительная: в 2006 году – 20 проектов, в 2013 – уже 68 [1].

Диверсификация услуг КА может осуществляться в следующих направлениях кадрового консалтинга: разработка и внедрение персонал-технологий; оптимизация оргструктуры; кадровый аудит; мониторинг рынка труда; разработка системы развития персонала и бизнес-образование; совершенствование системы оценки и системы стимулирования персонала; формирование и развитие корпоративной культуры; кадровое делопроизводство. Самой востребованной на сегодняшний день является услуга по внедрению технологии аттестации.

С целью выявления перспективной потребности работодателей в услугах агентства, не касающихся подбора, был проведен устный опрос, выборка – 62 работодателя (Рис. 2). 66% респондентов отметили свой интерес в области развития персонала, 13% – потребность в оценке персонала, 11% работодателей желают воспользоваться услу-

гами в области кадрового планирования, 10 % работодателей интересуют услуги, связанные с работой с фоном производственных отношений, 5 % респондентов отмечают потребность в услуге разработки системы стимулирования персонала.

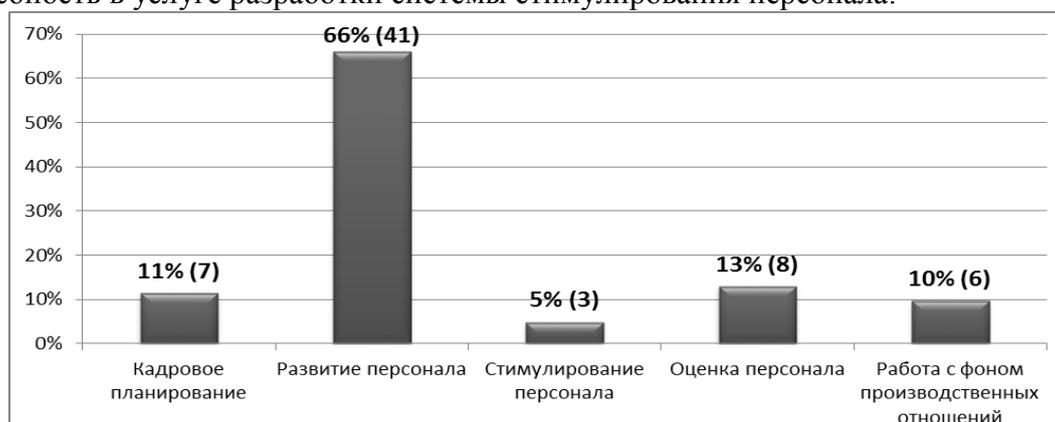


Рис. 2 – Перспективные потребности работодателей в услугах КА

Как видно из рисунка 2, наибольшей популярностью пользуются услуги в области развития и обучения персонала, которые можно предложить не только работодателям, но и самим сотрудникам, а также кандидатам на вакантные должности. Программы КА формируют профессиональную компетентность и стремление к саморазвитию, которые являются факторами успешности соискателей вакантных должностей [2]. В процессе обучения применяются активные методы, повышающие готовность к профессиональной деятельности [3].

Исследование показало, что сегодня существует потребность работодателей в услугах кадровых агентств во всех сферах управления персоналом. Кроме традиционного рекрутинга клиентам можно предложить консалтинговые услуги в области кадрового планирования, развития и оценки персонала, работы с фоном производственных отношений, разработки систем стимулирования труда. Диверсификацию как расширение спектра предоставляемых КА услуг имеет смысл проводить в направлении развития услуг кадрового консалтинга. Предложение новых проектов поможет повысить конкурентоспособность кадрового агентства и создать дополнительный спрос на услуги.

Список литературы:

- 1 Дальневосточная сеть кадровых агентств «Успех» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uspeh-vl.ru>.
- 2 Максимова Л.В., Костина А.А., Максимов И.С. Факторы успешности соискателей вакантных должностей на рынке труда // Интеллектуальный потенциал ВУЗов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР: Материалы XV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, (книга 2). – Владивосток: Издательство ВГУЭС, 2013. – с.342 – 344.
- 3 Максимова Л.В., Максимов И.С. Активное обучение и готовность к профессиональной деятельности // Образование и наука в высшей школе: Материалы 55-й Всероссийской научной конференции, (том II). – Владивосток: Филиал ВУНЦ ВМФ «ВМА им. Н.Г. Кузнецова», 2012. – с.53 – 58.

Максимович Л.В., к.э.н., доцент

*ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»*

Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина

РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются вопросы влияния модернизации российской экономики на бухгалтерский учет, раскрываются достижения и новые задачи реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Модернизация российской экономики – это требование времени, без него невозможно дальнейшее развитие. Целью модернизации является достижение высокой конкурентоспособности продукции, выпускаемой предприятием.

Конкурентоспособной является компания, способная работать в рыночных условиях, получать прибыль, достаточную, чтобы поддерживать конкурентоспособное качество продукции.

Недавние политические события в мире, в первую очередь в Украине, введение США и Евросоюзом экономических санкций против России, только более остро поставили вопрос о модернизации нашей экономики. Модернизация российской экономики требует изменений и в национальном бухгалтерском учете.

Современный бухгалтерский учет в XXI веке – это не просто обычные экономические концепции, не только регистрация и обобщение выполненных операций, но и их методологическое осмысление и финансовая оценка. В современном мире бухгалтерский учет перестал выполнять лишь технические функции. Он впитал в себя задачи управления, предотвращения негативных аспектов, защиты интересов собственников и создания информационной базы для принятия эффективных управленческих решений.

Бухгалтерский учет – это как вид математики, и, как известно, в математике одна и та же задача может быть решена по-разному, разными способами, но результат получится одинаковым. В отличие от математики, в бухгалтерском учете, и результаты могут быть различными: от повышения конкурентоспособности предприятия до его банкротства.

Таким образом, бухгалтерский учет сегодня – это одна из основных функций управления конкурентоспособным предприятием. Одним из наиболее значимых элементов модернизации российской экономики стала реформа бухгалтерского учета. Многие в этом направлении уже сделано. Значительным шагом стало внедрение МСФО. В XXI веке система МСФО стала языком международного экономического диалога. МСФО изначально служили основным инструментом реформирования бухгалтерского учета и отчетности в России. Но это также и признанный инструмент повышения инвестиционной привлекательности компаний, и, как необходимое условие вхождения фондовых рынков, является формирование финансовой отчетности экономического субъекта в соответствии с МСФО. В теорию и практику отечественного бухгалтерского учета концептуальные основы МСФО включены еще в конце прошлого века. Многие из них были совершенно новыми для российских бухгалтеров: и метод начисления, и учетная политика, как инструмент построения бухгалтерского учета и отчетности организации, и приоритет содержания над формой, и существенность, и осторожность, и др. А сегодня ни у кого не вызывает недоумения раскрытие в финансовой отчетности информации об аффилированных лицах, событиях после отчетной даты, условных фактах хозяйственной деятельности, прекращаемой деятельности, убытках от обесценения финансовых и других активов, информации по сегментам и др. Экономические субъекты используют в бухгалтерском учете и отчетности методы оценки активов и обязательств, ориентированные на условия рыночной экономики.

Крупными хозяйствующими субъектами в нефтяной, газовой, энергетической, химической металлургической, автомобильной промышленности, банковского сектора готовится консолидированная финансовая отчетность в соответствии с МСФО. Серьезным шагом, способствующим сближению российских правил бухгалтерского учета и международных стандартов, стал новый Федеральный закон 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который вступил в силу 1 января 2013 года.

Новый закон ввел новую концепцию бухгалтерского учета в качестве инструмента, с помощью которого будет реализован учет и контроль на предприятии. Законом обозначены объекты бухгалтерского учета – это активы, обязательства, доходы и расходы.

Замена в перечне объектов бухгалтерского учета имущества на активы неслучайна. Это свидетельствует о новых целях бухгалтерского учета.

Учет имущества (а не активов) является одной из функций управления в прошлом, но эта информация не позволяла сформировать достоверную информацию о финансовом положении компании, необходимую пользователям финансовой отчетности для принятия экономических решений. Для составления таких докладов необходима информация именно об активах, а не об имуществе. Не всякая собственность может быть квалифицирована в качестве актива. Чтобы сделать это, она должна быть способной приносить экономические выгоды в результате использования в процессе производства, обмена на другие активы, трансферты, чтобы погасить обязательства по распределению в пользу собственников.

Еще одним существенным изменением в перечне объектов бухгалтерского учета является замена хозяйственных операций на факты хозяйственной жизни. Факт хозяйственной жизни определяется как операция, событие, транзакции, которые оказывают или могут оказать воздействие на финансовое положение экономического субъекта, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств.

Таким образом, новый закон «О бухгалтерском учете», выступающий в интересах учета фактов хозяйственной жизни, а не хозяйственных операций, добавляет эти новые объекты учета – сделки и события, причем не только те, которые уже имеют влияние на финансовое положение хозяйствующего субъекта, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств, но и те, которые в состоянии оказать такое влияние.

Закон в значительной степени рассчитан на долгосрочную конвергенцию с МСФО. Министерство финансов Российской Федерации направлено на постепенное сближение стандартов учета с МСФО и намерено принять федеральные стандарты бухгалтерского учета, которые призваны уточнить положения закона и будут приближены к международным стандартам.

Таким образом, решение задач по модернизации экономики должно быть обеспечено сведениями не только о результатах деятельности хозяйствующего субъекта, но и о наличии соответствующих ресурсов, позволяющих осуществлять намеченные планы.

Многое в этом направлении еще предстоит сделать. Например, в настоящее время за пределами области бухгалтерского учета остается такой мощный фактор модернизации экономики, как «человеческий капитал». Невозможно увидеть в финансовой отчетности хозяйствующего субъекта информацию об одном из самых важных активов любой компании – интеллектуальных способностях работников.

Важным условием модернизации экономики, развития является создание благоприятного климата для ведения бизнеса. Российский президент поддержал разработку дополнительных мер налогового стимулирования для предприятий, внедряющих инновационные технологии. Но существенные изменения в налоговое законодательство, которые позволят снизить налоговое бремя, в настоящее время пока еще не наступили.

Не менее важным ресурсом для модернизации экономики является развитие малого и среднего бизнеса.

И в этом направлении многое уже сделано: введены и упрощенная система ведения бухгалтерского учета для малых предприятий, и сокращенная и упрощенная система отчетности, и специальные налоговые режимы для малого бизнеса, оказывается и государственная поддержка.

Однако есть еще, над чем поработать: налоговое бремя на малый бизнес по-прежнему высоко, государственной поддержки малых предприятий недостаточно.

Таким образом, реформирование бухгалтерского учета ставит перед собой новые задачи, которые предстоит решать как теоретикам и практикам бухгалтерского учета, так и законодателям по вопросам реформирования бухгалтерского учета в соответствии с требованиями рыночной экономики и в условиях модернизации российской экономики.

Манатилова Ф.Б., Исаева Ш.М., доцент

Дагестанский государственный университет

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ.

В данной статье мы рассмотрим понятие «оборотный капитал», а также определенную методику анализа эффективности использования оборотного капитала предприятием, предполагающий расчет определенных коэффициентов.

Рациональное использование оборотных средств в условиях их хронического дефицита является одним из приоритетных направлений деятельности предприятия в настоящее время.

Оборотный капитал представляет собой часть имущества предприятия, которая предназначена для использования в процессе производства и обращения и состоит из денежных средств, предметов труда, дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений. [2]

Целесообразно периодически разрабатывать программы ускорения оборачиваемости оборотных средств с определением ответственности соответствующих служб фирмы за выполнение каждого намеченного мероприятия, производя сравнения с различного рода базовыми данными и изучая природу отклонений от них для принятия необходимых не только оперативных, но и стратегических решений. [1]

Эффективность использования оборотных средств характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью. Под оборачиваемостью средств понимается продолжительность прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения.

Методика анализа оборачиваемости оборотных средств предполагает расчет следующих основных показателей:

- коэффициент оборачиваемости средств ($K_{ОБ}$) характеризует размер объема выручки от реализации продукции в расчете на один рубль оборотных средств:

$$K_{ОБ} = ВР / ОА,$$

где ВР-выручка от реализации продукции,

ОА-среднегодовая стоимость оборотных активов.

Рост коэффициента оборачиваемости свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости одновременно показывает число оборотов оборотных средств за анализируемый период и может быть рассчитан делением количества дней анализируемого периода на продолжительность одного оборота в днях:

$$K_{ОБ} = Д / ПОБ ,$$

где Д- количество дней в анализируемом периоде.

- продолжительностью оборота в днях (оборачиваемость оборотных средств в днях):

$$\text{ПОБ} = (\text{ОА} / \text{ВР}) * \text{Д}$$

Продолжительность оборота в днях характеризует период, в течение которого происходит полный кругооборот оборотных средств или длительность одного оборота в днях и представляет собой отношение суммы среднего остатка оборотных средств к сумме однодневного товарооборота за анализируемый период. Оборачиваемость в днях должна стремиться к снижению.[2]

- коэффициент загрузки средств (КЗ) в обороте характеризует сумму оборотных средств, приходящихся на один рубль выручки:

$$\text{КЗ} = \text{ОА} / \text{ВР}$$

Чем меньше коэффициент загрузки, тем эффективнее используются оборотные средства.

Оценка эффективности использования оборотных средств проводится в целом по оборотному капиталу и по отдельным элементам (дебиторская задолженность, денежные средства, запасы и др.).

Обобщающим показателем эффективности использования оборотных средств является рентабельность оборотных средств.

Рентабельность оборотных средств (Rоб) характеризует сколько рублей товарооборота получено с каждого рубля оборотных средств, и определяется по формуле:

$$R_{\text{ОА}} = \text{Пч} / \text{ОА}, \text{ где Пч} - \text{чистая прибыль.}$$

Анализ эффективности использования оборотных средств позволяет выявить резервы ускорения оборачиваемости, а также разработать мероприятия по совершенствованию политики управления оборотным капиталом.[3]

Список литературы:

- 1 Волков Д. Л., Никулин Е. Д. Современное состояние и перспективы развития исследований в области управления оборотным капиталом компании// Корпоративные финансы. — 2012. — № 3(23). — с.61–62
- 2 Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности. Учебник для бакалавров. Издательство: Юрайт. 2014г.
- 3 Р. Фазлиахметов. Совершенствование управления оборотным капиталом// Предпринимательство.- 2012.-№3.- с.88-100

Маркова Н.Н., к.э.н., преподаватель

ГБОУ СПО «Калужский торгово-экономический колледж»

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В статье изложены новые механизмы регулирования бухгалтерского учета с использованием Плана развития бухгалтерского учета и отчетности на основе Международных стандартов финансовой отчетности до 2015 года.

Существенные изменения в ведении бухгалтерского учета произошли в 2013 году в связи с принятием нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011.

Изменения, внесенные в формы бухгалтерской отчетности, направлены на сближение российского и международного учета. Новые формы бухгалтерской отчетности организаций утверждены приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н. К ним относятся: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и отчет о целевом использовании полученных средств.

Пояснительная записка и аудиторское заключение исключены из бухгалтерской отчетности, нет также формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». Вместо

нее заполняется пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Эту форму можно оформлять как в табличной форме, так и в текстовом виде.

Новый закон закрепляет основы рыночного бухгалтерского учета, а также уточнены объекты бухгалтерского учета экономического субъекта.

К ним относятся: факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования его деятельности, доходы, расходы, иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами [3].

Кроме этого, новый закон вводит новый механизм регулирования бухгалтерского учета через стандарты бухгалтерского учета – федеральные стандарты, отраслевые стандарты и стандарты экономического субъекта

Основными направлениями развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации является повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, и обеспечение гарантированного доступа к ней всем заинтересованным пользователям.

В ближайшей перспективе регулирование бухгалтерского учета будет полностью изменено.

В условиях рыночной экономики государство должно обеспечить такую систему регулирования, которая будет гарантировать защиту прав всех взаимодействующих структур в сфере бухгалтерского учета.

В Российской Федерации разработан план развития бухгалтерского учета и отчетности на основе Международных стандартов финансовой отчетности до 2015 года [1]. В данном плане определены меры, которые будут предприняты по национальным стандартам, а именно:

- повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- развитие профессии;
- международное сотрудничество.

В настоящее время в российской практике применяется два подхода – МСФО для консолидированной отчетности и федеральные стандарты для отчетности юридических лиц [2].

Список литературы:

- 1 План развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012-2015 годы на основе Международных стандартов финансовой отчетности.
- 2 *Федина В.В.* Перспективы развития бухгалтерского учета в России и применение МСФО. Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы, №6, 2012
- 3 Интернет ресурсы по бухгалтерскому учету <http://www.buhgalteria.ru>
- 4 Информационно – аналитическое портал, содержащий аналитические и правовые материалы по различным аспектам бухучета и налогообложения.
5. <http://www.ifrs.org/Pages/default.aspx> Фонд Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (IFRS) и Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB) =IFRS Foundation and the IASB.

Марущак Е.А.

ФГБОУ ВПО Вятский государственный гуманитарный университет
**СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ
МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА**

В статье представлен обзор существующих подходов к классификации методов маркетингового анализа. Рассмотрены классификационные подходы Гордина Ю.В., Егоровой С.Е., Войтоловского Н.В. и др.

В последнее время сложно отнести тот или иной научный метод или практический прием к инструментарию отдельной науки. Так и в маркетинговом анализе, как виде экономического анализа, применяются приемы и методы заимствованные из других наук.

Так, Гордин Ю.В. выделяет несколько классификационных уровней при рассмотрении методов анализа.

Первый уровень классификации выделяет неформализованные и формализованные методы анализа. Первые основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не с помощью строгих аналитических зависимостей. К ним относятся методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические, сравнения, построения систем показателей, построения систем аналитических таблиц и т.п. Применение этих методов характеризуется определенным субъективизмом, поскольку большое значение имеет интуиция, опыт и знания аналитика. Ко второй группе относятся методы, в основе которых лежат достаточно строгие формализованные аналитические зависимости. Описание данных методов представлено в пособиях по математической статистике, общей теории статистики, теории анализа хозяйственной деятельности (теории экономического анализа), финансовым вычислениям и т.п. Анализ проводится и с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Можно выделить три основных типа моделей дескриптивные, предикативные и нормативные.

Дескриптивные модели являются основными для оценки финансового состояния предприятия (построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, система аналитических коэффициентов, аналитические записки к отчетности).

Предикативные модели используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния (расчет точки критического объема продаж, построение прогностических финансовых отчетов, модели динамического анализа, модели ситуационного анализа).

Нормативные модели сводятся к установлению нормативов по каждой статье расходов по технологическим процессам, видам изделий, центрам ответственности и к анализу отклонений фактических данных от этих нормативов [1].

Так, в диссертации «Методология и инструментарий маркетингового анализа» С.Е. Егоровой выстроена система методов и инструментов маркетингового анализа, ориентированная на целевые показатели развития организации и интегрированная с финансовым анализом.

Егорова С.Е. выделила две группы методов. Первая – методы обработки количественно определенной информации: экономико-математические и эконометрические методы; статистические методы; стоимостно – ориентированный анализ. Вторая группа – методы обработки информации качественного характера: сегментирование; матричные модели; эвристические методы; GAP – анализ; ABC – анализ; функционально-стоимостной анализ; SWOT – анализ [2].

В учебнике «Экономический анализ» под редакцией Н.В. Войтоловского, А.П.Калининой, И.И. Мазуровой выделены четыре группы методов экономического анализа, которые применимы и к маркетинговому анализу.

К традиционным методам экономического анализа относят систему аналитических показателей, факторное моделирование, метод сравнения, детализации и группировок и др. Экономико-математические методы применяются в тех случаях, когда между анализируемыми показателями имеются случайные, стохастические связи, что характерно для рыночной среды. Эвристические методы, или методы экспертных оценок – это неформализованные методы решения маркетинговых задач. А так же многомерные (матричные) методы, наиболее известными и широко применяемыми из них являются: SWOT- анализ; матрица «Мак – Кинси» («экран бизнеса»); матрица БКГ [3].

Эффективность применения того или иного метода анализа зависит от конкретного рыночного пространства, в рамках которого функционирует организация, и может быть определена только в системе общих мероприятий по исследованию рынка.

Список литературы:

- 1 *Гордина Ю.В.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий связи: учеб. пособие. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. –171 с. ISBN 5-7253-1140-6
- 2 *Егорова С.Е.* Методология и инструментарий маркетингового анализа: автореферат докторской диссертации по экономике, 2008.
- 3 *Экономический анализ: учебник для бакалавров/ под ред. Н.В.Войтоловского, А.П.Калининой, И.И.Мазуровой-М.:Издательство Юрайт, 2013.-548с.*

Махметова А.Е., к.э.н., доцент

ССЭИ (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Качество деятельности хозяйствующих субъектов определяет их конкурентоспособность. Повышению конкурентоспособности продукции или организации способствует разработка методической основы внедрения системы менеджмента качества в соответствии с требованиями международного стандарта ИСО 9000, 9001. Основой применения стандартов является процессный подход к описанию деятельности организаций.

В процессе внедрения системы менеджмента качества целесообразно учитывать специфические особенности функционирования организаций:

- определение конечной продукции организации;
- выявление параметров качества каждого вида продукции и параметров несоответствующей продукции;
- выявление потребителей продукции;
- выявление роли сотрудника в технологическом процессе;
- определение принципов и методов вовлечения сотрудников в процесс внедрения СМК, их обучение и мотивация в области управления качеством;
- СМК должна быть составной частью ГОСТ деятельности организаций;
- учет специфики множества происходящих в организации процессов и явлений при внедрении СМК;
- учет изменений и адаптация продукции к требованиям среды.

Разработка СМК может включать следующие этапы:

- изменение организационной структуры управления (создание подразделения в области управления качеством);
- самооценка подготовленности персонала организации к внедрению СМК с целью выявления сильных и слабых сторон;

- установление потребностей клиентов и других заинтересованных лиц;
- разработка политики и целей организации в области качества;
- определение карты процессов и распределение ответственности в области качества;
- разработка стандартов, позволяющая чётко и ясно описать каждый процесс деятельности организации;
- определение ресурсов для достижения целей в области качества;
- разработка и применение методов измерения результативности и эффективности каждого процесса;
- разработка корректирующих мероприятий в случае выявления несоответствий;
- разработка и применение процесса постоянного улучшения системы менеджмента качества.

В процессе постоянного усложнения организационно-экономических и производственно-технических задач в деятельности промышленных предприятий появляются новые бизнес-процессы или подвергаются изменениям существующие, что требует обновлению традиционных инструментов диагностики и методов управления.

Интерес к повышению эффективности деятельности предприятий и процессному управлению связан с начальным этапом развития методов моделирования и автоматизации бизнес-процессов, который относят к 1920 гг. XX в. и связывают с именем Ф.Тейлора («Принципы научного управления»). Впервые была осознана необходимость исследовать бизнес-процессы, описывать их в различных документах с использованием текстовых, табличных и графических изображений.

Концепция непрерывного усовершенствования процессов предприятия (CPI – Continuous Process Improvement⁴¹), развивающая идеи Ф.Тейлора принадлежит Уильяму Эдварду Демингу (William Edwards Deming) в 40-50 гг. XX века, на основе, которой были разработаны 14 принципов управления в рамках реализации реинжиниринга бизнес-процессов.

Исследования Э.Деминга, включающую схему управления по отклонениям: «планирование процесса – выполнение процесса – учет – контроль – принятие решений» (цикл PDCA – Plan-Do-Check-Act), были положены в основу «японского чуда». Усовершенствованную модель CPI стали называть TQM (Total Quality Management, глобальное управление качеством). С 70-х годов XX века данную концепцию стали применять во всем мире, а с 1990 г. отражены в серии стандартов ISO 9000 (ISO 9000:2000, ISO 9001:2000 и ISO 9004:2000), что подтвердили системность подхода в области обеспечения качества.

Отметим, что современные системы управления предприятием базируются на следующих основных подходах:

- TQM (Total Quality Management) – система всеобщего управления качеством;
- PIQS (Process Integrated Quality System) – система менеджмента качества, интегрированная с бизнес-процессами;
- стандарты ИСО серии 9000 – стандарты, регламентирующие требования к системам менеджмента качества;
- BPMS (Business Process Management System) – системы управления бизнес-процессами;
- ERP (Enterprise Resource Planning) – комплексная система планирования и управления ресурсами организации.

Очевидно, что анализ и описание бизнес-процессов предприятия в широком понимании предполагает не только работу с графическими схемами на основе их модели-

⁴¹ Примечание: внедрение CPI дает предприятию конкурентное преимущество за счет повышения эффективности бизнес-процессов и непрерывной адаптации к внешним условиям

рования с использованием IT-технологий и нотаций, но и сопровождается оценкой их результативности, показателей и критериев эффективности. Важно отметить, что в процессе выбора методического инструментария для анализа процессов предприятий (организаций) возникает необходимость в проведении сравнительной оценки существующих методик, и отбора из совокупности наиболее подходящих, учитывающие параметры организации, отвечающие необходимым требованиям стандартов системы менеджмента качества в соответствии с ожидаемыми запросами руководителей и целевой ориентации на процессы.

По мнению Чупрова К.К.⁴² принципы, положенные в основу эффективности процессного управления перенесены в плоскость оценочных показателей с определением их нормативных значений, в частности, к количественным показателям эффективности бизнес-процессов с использованием методики SADT (Structured Analysis & Design Techniques – структурный анализ и технологии проектирования моделей), следует отметить такие показатели:

- сложность (отношение уровней модели бизнес-процессов к количеству экземпляров процессов, характеризует сложность иерархической структуры бизнес-процессов);
- процессность (отношение количества «разрывов» в бизнес-процессах к сумме классов процессов);
- контролируемость (отношение количества классов бизнес-процесса к количеству собственников процесса);
- ресурсоемкость (отношение количества используемых ресурсов к количеству «выходов» бизнес-процессов);
- регулируемость (отношение количества имеющихся регламентной документации к количеству классов бизнес-процессов).

В работе вышеупомянутого автора приведены расчеты вышеуказанных показателей с выявленными нормативными значениями коэффициентов (табл. 2).

Таблица 1.

Показатели эффективности отдельного бизнес-процесса

Показатели эффективности бизнес-процессов	Вид коэффициента	Формулы расчета коэффициентов	Значение коэффициента
Сложность	$k_{сл}$	$k_{сл} = \frac{\sum \Pi_{ур}}{\sum \Pi_{экз}}$	$k_{сл} \leq 0,66$
Процессность	$k_{пр}$	$k_{пр} = \frac{\sum \Pi_{раз}}{\sum \Pi_{кп}}$	$k_{пр} < 1$
Контролируемость	$k_{отв}$	$k_{отв} = \frac{СП}{\sum \Pi_{кп}}$	$k_{отв} = 1$
Ресурсоемкость	k_p	$k_p = \frac{P}{\sum \Pi_{вых}}$	$k_p < 1$
Регулируемость	$k_{рег}$	$k_{рег} = \frac{\sum \Pi_{рег}}{\sum \Pi_{кп}}$	$k_{рег} \geq 1$

При этом, сумма показателей бизнес-процессов должна соответствовать 2,86 ($1 \leq \sum k_i > 2,86$). При значении суммы коэффициентов ≥ 1 можно полагать, что анализируемый бизнес-процесс эффективен, в случае $> 2,8$ модель бизнес-процесса не эффективна. Используя предложенный метод, проанализируем показатели эффективности бизнес-процессов на примере производственных предприятий (табл. 2). Совокупные значения показателей эффективности бизнес-процессов по обследованным предприятиям практически соответствуют эталонному значению, однако, необходимо обратить внимание на низкий уровень контролируемости процессов и установления недостаточного уровня регламентации бизнес-процессов.

⁴² Чупров К.К. Экспресс-метод диагностики бизнес-процессов компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/controlling/fsa/express.shtml>.

Таблица 2.

Показатели эффективности бизнес-процессов
по обследованным предприятиям

Показатели эффективности бизнес-процессов	Предприятия		
	ОАО «Энергомаш»	ОАО «Проммаш»	ООО «СЗТМ»
Сложность	0,08	0,06	0,12
Процессность	0,4	0,32	0,5
Контролируемость	0,3	0,5	0,2
Ресурсоемкость	0,5	0,7	0,7
Регулируемость	0,8	0,6	0,7
Итого	2,08	2,18	2,22

Следует отметить, что экспресс-метод оценки эффективности бизнес-процессов направлен на распознавание ранних признаков проблемности, что позволяет разработать комплекс мероприятий по повышению эффективности процессов. Однако, именно четкая детализация каждой выявленной проблемы позволит выявить источники их возникновения; факторы, оказывающие существенное влияние на процессы; параметры регламентации организационно-управленческих процессов. Данный факт обуславливает необходимость в выявлении критериев эффективности выполнения бизнес-процессов предприятия с учетом предполагаемых направлений по их совершенствованию. В этой связи представляется целесообразным, по каждой группе показателей определить критерии⁴³ эффективности выполнения бизнес-процессов предприятия с учетом предполагаемых направлений совершенствований (улучшений) бизнес-процессов (пример представлен в табл. 4⁴⁴).

Так, на современном этапе функционирования предприятий актуально использование понятия КРІ⁴⁵ (ключевые *показатели эффективности*⁴⁶) в управлении бизнес-процессами, поскольку они являются измерителями результативности, эффективности, производительности бизнес-процессов, что позволяет комплексно оценить эффективность бизнес-процессов предприятия.

Таким образом, в настоящее время в деятельности организаций технические функции в области качества продукции возложены на ОТК, а управлением качеством в целом не отражены в архитектуре организации. Однако, некоторые шаги предприняты организациями, в частности, в деятельности ОАО "СИС" созданы ОТК и отдел управления качеством (группа входного контроля, группа стандартизации, метрологии и сертификации, группа аудиторов), который занимается разработкой стандартов качества в соответствии с МС ИСО и предложением рекомендаций по совершенствованию системы менеджмента качества в рамках реализации процессного подхода.

⁴³ Критерий – это количественный показатель, присущий всем элементам какого-либо множества объектов (явлений), позволяющий осуществить их классификацию.

⁴⁴ Цапко С.Г. Критерии оценки эффективности бизнес-процессов приборостроительного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lab18.ipu.ru/projects/conf2012/3/8.htm>.

⁴⁵ КРІ – ключевые *показатели эффективности* (с англ. Key Performance Indicators).

⁴⁶ КРІ (Key Performance Indicator): разработка и применение показателей бизнес-процесса. Показатели эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessstudio.ru/procedures/business/kpi>.

Махортова В.К.

Мурманский Государственный Технический Университет

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены категории «инновация» и «управленческие инновации», а также их классификация. Выделены особенности управленческих инноваций. Проведен анализ влияния управленческих инноваций на модернизацию экономики.

Проанализировав данные, имеющиеся в современной литературе, можно сделать вывод о том, что инновация – это результат введения новшеств, результат деятельности по созданию некой продукции, воспринимаемой потребителем в качестве новых товара, выгоды или ценности [1].

Рассмотрим основные типологии категории «инноваций».

Одним из основателей классификации инноваций стал ученый – экономист Й. Шумпетер. Инновация выступает как новый способ комбинации ресурсов и включает в себя следующие аспекты [2]:

- освоение нового рынка сбыта;
- создание неизвестного потребителям блага или нового качества того или иного блага;
- внедрение новой технологии;
- проведение реорганизации предприятия;
- получение нового источника сырья.

А.И. Пригожин дает другую классификацию инноваций. По предметному содержанию они делятся на следующие группы [3]:

1. технико-технологические (новое оборудование, приборы, технологические схемы и т.д.);
2. продуктные (материалы, новые изделия и т.д.);
3. социальные, а именно:
 - экономические (материальные стимулы, показатели роста и т.д.);
 - организационно – управленческие (новые формы организации труда, оргструктуры, и т.д.);
 - социальные (изменение внутриколлективных отношений);
 - правовые.

А.И. Пригожин верно отмечает, что расходы на разработку проектов социальных инноваций в отличие от затрат на разработку технических новшеств невелики, в то время как социальные инновации происходят с большим напряжением, так как затрагивают интересы разных групп людей. Однако, представляется неоднозначным объединение экономических, организационных и правовых нововведений в группу «управленческие инновации», а также выделение технико-технологических и продуктных инноваций как отдельных видов (данные инновации относятся к продуктивному виду, а технико-технологические инновации – разновидность продукта). Более того, в данной классификации не обозначены такие виды инноваций, как новые рынки и новые технологии.

Согласно классификации, представленной П. Дойлем, инновации подразделяются на [4]:

1. Новые товары;
2. Новые «старые» товары (уже существующие товары, применяемые по – новому);
3. Новые рынки;
4. Новые способы ведения коммерческой деятельности (электронная коммерция с помощью Интернета).

Данная классификация основывается на маркетинговых стратегиях и направлена на эффективное решение проблем потребителя.

Интересная классификация представлена Р. Фатхутдиновым [5]. Его классификация учитывает уровень новизны, стадию жизненного цикла товара, отрасль народного хозяйства, сферу применения, форму новшества как основу инноваций. Однако данная классификация не учитывает предметного содержания инноваций.

По предметному содержанию, можно выделить три основные группы инноваций [1]:

1. Новый товар (продукт (ксерокс, плоский телевизор) или услуга (сетевой маркетинг));
2. Новый рынок (рынок пищевых добавок, копировальных услуг);
3. Новая технология:
 - Техническая (ракетная, электронные технологии, тонкая химия);
 - Управленческая или организационно – управленческая (децентрализация, реструктуризация, антикризисное управление);
 - Социальная (больница, учебник, пенсионное обеспечение, СМИ);
 - Экономическая (банк, кредит, рассрочка, инвестиции);
 - Информационно – компьютерная (Интернет, дистанционное обучение, электронная коммерция).

Таким образом, понятие «инновация» является сложной и неоднозначной категорией. Однако, следует точно разделять понятия «новшество» и «инновация» («нововведение»). Новшество – новое явление, новое знание (изобретение, идея, новая мысль), которое зарождается в лаборатории или голове ученого. Инновация – коммерческое применение новшества, реализованное на рынке, с целью удовлетворения новых потребностей, или «старых» потребностей, но по – новому. Как верно отметил Г. Чезборо, инновация – это «практическое применение новой идеи в условиях рынка» [5].

Далее перейдем к определению понятия «управленческие инновации» (далее – УИ) и его классификации.

УИ – это успешные нововведения в сфере управленческой деятельности. Основные составляющие управленческой деятельности выделены Э.М. Коротковым [6]:

- принятие управленческих решений;
- реализация полномочий (задания подчиненным, контроль и т. д.);
- экономическая деятельность (распределение ресурсов, регулирование экономических процессов);
- организационная деятельность (создание и изменение организации);
- социально-психологическая деятельность (управление персоналом).

В современной литературе можно найти не так множество определений понятия «УИ».

Например, А.Б. Титов дает следующее определение: «УИ – это новые формы и методы работы, используемые аппаратом управления» [7]. Данное определение является достаточно простым и не учитывает всех аспектов.

Другое определение: «УИ есть любое организационное решение, система, процедура или метод управления, существенно отличающиеся от сложившейся практики и впервые используемые в данной организации» [8]. В качестве примера называются методы бухгалтерского учета, оценки и подготовки кадров, экономико-математические модели, системы планирования, впервые примененные в данной организации. Следует отметить, что данное определение применимо лишь к внутриорганизационным нововведениям и никак не касается развития УИ на макроуровне: создание УИ, их распределение и использование.

Развернутое определение управленческих инноваций отражено в работе Е.Т. Гребнева: «Под управленческим нововведением понимается любое целенаправленное изменение технологии управления, ориентированное на замену существующего механизма управления или его элементов с целью ускорения, облегчения или улучшения выполнения поставленных задач» [9].

УИ как особый вид нововведений имеют некоторые особенности. Управленческие нововведения более тесно связаны с персоналом, чем, например, технические, поэтому встречают значительное сопротивление в процессе их введения в организацию.

УИ намного выгоднее, намного дешевле, чем технические, так как не связаны с покупкой дорогостоящего оборудования и технологий и не требуют значительных инвестиций.

Тем не менее, последствия УИ гораздо менее прогнозируемы, чем последствия технических (технологических) инноваций.

Другими особенностями УИ являются [1]:

- УИ обладают более широкой сферой применения, чем технические или технологические;
- Использование новшеств в УИ происходит без промежуточных стадий коммерциализации инновационного процесса;
- Внедрение технических новшеств требует сопровождения необходимыми управленческими изменениями, в то время как УИ не всегда требуют новых технических средств;
- УИ невозможно запатентовать.

Для того чтобы отразить всё многообразие УИ, их можно классифицировать по [1]:

1. содержанию управленческой деятельности (табл. 1);
2. направлению деятельности предприятия (табл. 2);
3. объекту управления (табл. 3).

Таблица 1.

Классификация УИ по содержанию управленческой деятельности

Управленческая деятельность		Управленческие инновации
Вид	Содержание	
Управленческая (методологическая, информационная)	Реализация полномочий и функций управления. Принятие управленческих решений	Управленческое консультирование. Вариационность УР. Проблемно-ориентированный подход. Управление качеством. Управление знаниями. Нелинейные стратегии. Самоуправление
Финансово-экономическая (аналитическая, консультационная)	Регулирование экономических процессов. Распределение ресурсов. Управление финансовыми потоками	Участие персонала в прибылях (привязка к конечному результату). Хозрасчет. Управленческая прибыль
Организационная (диагностическая, инновационная)	Создание, изменение и развитие организации	Централизация-децентрализация. Сетевые организации. Уплотнение структуры управления. Проектные команды. Дивизиональные структуры. Холдинги. Технопарки, технополисы. Бизнес – инкубаторы

Социально – психологическая (исследовательская, педагогическая)	Создание и регулирование социально-психологического климата в коллективе. Управление персоналом	Управленческая, организационная культура. Горизонтальная карьера. Мотивация персонала свободным временем, участие в прибылях. Эгалитаристские подходы и многообразие ролевых функций в управлении персоналом. «Лизинг» рабочей силы (аутстаффинг)
Проектно-плановая	Планирование и проектирование. Бизнес-планирование. Выделение бизнес-процессов	Реинжиниринг бизнеса (управление процессами, а не операциями). Аутсорсинг

Таблица 2.

Классификация УИ по направлению управленческой деятельности

Управленческая деятельность		Управленческие инновации
Направление	Содержание	
Управление маркетингом	Исследование и прогнозирование развития рынков сбыта. Планирование ассортимента продуктов и услуг. Стимулирование сбыта. Организация товародвижения	Формирование новых областей сбыта (предпринимательское управление). Формирование брэндов. Бенчмаркинг. Электронная коммерция
Управление производством (операциями)	Организация управления производством	Производство на заказ (дестандартизация). Децентрализация управления производством. Интегрированные команды
Управление финансами	Управление финансовой деятельностью предприятия	Дополнительная эмиссия акций. Встречные сделки. Взаимозачеты. Налоговое планирование. Страхование рисков. Лизинг
Управление персоналом	Найм, продвижение, обучение и мотивация персонала	Лизинг рабочей силы (аутстаффинг), использование резюме и тестов при найме. Вводное обучение (после приема на работу). Участие сотрудников в капитале и прибыли. Рекрутерские агентства (использование услуг). Внедолжностная карьера. Горизонтальная карьера

Таблица 3.

Классификация УИ по объекту управления

Управленческая деятельность		Управленческие инновации
Объект	Содержание	
Международная организация (транснациональные компании, междуна-	Управление глобальной конкуренцией. Технологическая, стратегиче-	Международные стратегические альянсы. Мультитранспортные конгломераты. Интегрированные

Управленческая деятельность		Управленческие инновации
Объект	Содержание	
родные стратегические альянсы) (международный уровень управления)	ская, инновационная политика	системы технологического развития. Гибридная стратегия
Государство (национальный уровень управления)	Повышение уровня обороноспособности страны, развитие здравоохранения, образования, культуры, выработка мер социальной защиты населения и т. д.	Конкурсный отбор чиновников. Модернизация налоговой системы, территориальные округа, пенсионная система, управление федеральной собственностью
Регион или субъект федерации (региональный уровень управления)	Управление процессом развития региона	Территориальный принцип. Отраслевой принцип. Технопарки, технополисы. Распределение полномочий между центром и субъектом. Управление недвижимостью. Управление проектами на основе промышленных кластеров
Муниципальное образование (город, село) (муниципальный уровень управления)	Управление деятельностью муниципального образования	Закрытые территориальные образования (ЗАО). Управление недвижимостью. Введение субсидий по квартплате. Дешевые товары. Надбавки к пенсиям
Организация, компания, фирма	Управление бизнесом	Реинжиниринг бизнеса. Нелинейные стратегии. Уплотнение структур управления. Реструктуризация предприятия. Корпоративная культура

Таким образом, УИ, также являются сложной категорией, представленной многообразными формами. В общем, УИ – особый вид нововведений, имеющий свои особенности, связанные с областью применения, меньшими материальными, но большими психологическими затратами при внедрении.

Проанализировав суть УИ, представляется возможным перейти к роли УИ в модернизации управления экономикой.

Новый экономический словарь дает следующую трактовку понятия модернизации: «Модернизация – достижение прогрессивных сдвигов, изменение соответственно требованиям современности путем внедрения различных усовершенствований». В общем, модернизация экономики заключается в улучшении состояния экономики на основе мер по ее управлению, принимаемых государством в рамках одной общественно – экономической формации без изменения экономических базовых основ управления [1].

Примерами модернизации экономики могут послужить: совершенствование налоговой системы, государственная социальная и инвестиционная политика, изменение структуры органов управления экономикой и государственное управление структурой экономики. Модернизация экономики проводится при обнаружении систематических недостатков в экономическом развитии. Критерием эффективности модернизации являются темпы социально – экономического развития.

Модернизация управления экономикой предполагает переход на инновационные формы, методы и процессы управления. Таким образом, в данный процесс включаются УИ.

УИ рассматриваются в следующих аспектах:

- в качестве фактора модернизации управления социально – экономическими системами с целью повышения управляемости, конкурентоспособности объекта управления, устойчивости его функционирования;
- в качестве необходимого условия модернизации управления инновационным процессом с целью успешной реализации технических/ технологических новшеств.

Таким образом, УИ могут рассматриваться как фактор модернизации экономики и как необходимое условие использования при управлении инновационным процессом.

Список литературы:

- 1 Чечурина М. Н. Управленческие инновации в экономическом развитии общества. – СПб.: Наука, 2007. – 164 с.
- 2 Яковец, Ю.В. Школа русского циклизма и формирование индустриальной научной программы / Ю.В. Яковец // Вестник РАЕН. – 2001. – № 5(1) – с. 69–73.
- 3 Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2006.
- 4 Гусаков, М.А., Денисов Е.Ф. Экономика венчурного бизнеса: текст лекций / М.А. Гусаков, Е.Ф. Денисов. – СПб.: Изд-во СПб УЭФ, 1996.
- 5 Чечурина, М.Н. Аутсорсинг как один из важнейших стимулов развития малого и среднего предпринимательства / М.Н. Чечурина // Межвузовский сборник трудов: по материалам Всероссийской научно-технической конференции «Наука и образование-2003». – Мурманск, Мурманский государственный технический университет, 2003. – Ч. 3.
- 6 Коротков, Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 1996.
- 7 Титов, А.Б. Характеристика и принципы классификации инноваций / А.Б. Титов. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 1998.
- 8 Управленческие нововведения в США. Проблема внедрения. – М., Наука. – 1986.
- 9 Гребнев, Е.Т. Управленческие нововведения / Е.Т. Гребнев. – М.: Экономика, 1985.

Михеев Д.Н.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кузбасский Государственный Технический Университет имени Т.Ф. Горбачева» в г. Прокопьевске

ПРАВОВАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПРАВОВАЯ ИДЕОЛОГИЯ В СТРУКТУРЕ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА

Структура правового нигилизма представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, включающих в себя нигилистско-правовую идеологию и нигилистско-правовую психологию, в рамках которых формируется отрицательное отношение к праву.

Правовой нигилизм в самом общем виде подразумевает неверие в право и, или даже презрение права, как неценного явления. Выражение указанного отношения к праву в социальной среде, в неких знаковых формах, то есть объективацию субъек-

тивного отношения к праву, это отрицание правовых идеалов общества в целом или правовых установок, на базе которых в данном обществе формируются правовые нормы и, или отрицание позитивного права, построенного на правовых идеалах – установках.

Правовой нигилизм представляет собой явление, связанное как с жизнью отдельных индивидов, так и с жизнью социума в целом. Это реальность, неразрывно связанная с правовой составляющей общественной жизни, указанная связь нигилизма и права проявляется в виде определенного отрицательного отношения к праву как социальной ценности со стороны воздействующего субъекта.

Учитывая тот факт, что правовой нигилизм также имманентно связан с сознанием субъектов, то есть имеет под собой интеллектуально-эмоциональное (ценностное) обоснование, можно рассматривать в качестве необходимых элементов структуры правового нигилизма и те составляющие правосознания субъектов, в рамках которых формируется отрицательное отношение к праву, получающее в дальнейшем свое воплощение в социальной реальности. В этой области вполне можно согласиться с мнением ряда ученых, рассматривающих в структуре правового нигилизма нигилистско-правовую идеологию и нигилистско-правовую психологию. Другое дело, что нельзя рассматривать указанные элементы достаточными для характеристики структуры правового нигилизма, не отметив указанные выше элементы, отражающие социальную природу нигилизма. Так, В.Б.Ткаченко указывает, что правовой нигилизм как девиантная форма общественного сознания обладает рядом общих для всех этих форм закономерностей в строении своей внутренней структуры, в структуру правового нигилизма входят такие элементы, как нигилистско-правовая идеология и нигилистско-правовая психология [3, с.45].

В правовой психологии, как элементе правосознания личности, правовой нигилизм проявляется в виде интеллектуально-эмоциональной оценки права на основе несистематизированных знаний о нем. В условиях нигилистической психологии проявляются антиправовые чувства, эмоции и переживания. Именно на данном уровне правосознания личности происходит повседневное понимание оправданности права и необходимости его реализации в общественных отношениях.

Выделение помимо нигилистско-правовой психологии нигилистско-правовой идеологии также является оправданным. Это более фундаментальный уровень осмысления и оценки права. Она отражает определенное мировоззрение субъекта, социальной группы или общества в целом, так как представляет собой общее интеллектуально-эмоциональное систематизированное отношение к правовой действительности, в основе которого лежит его отрицательная оценка. В рамках нигилистско-правовой идеологии в конечном итоге формируется внутренне непротиворечивое, основанное на теоретических и практических знаниях, негативное представление о данном явлении. Нигилистская идеология может быть совершенно различной в зависимости от того, какие допущения лежат в ее основе. Так, подобная идеология может как полностью отрицать значение права, так и формировать представление о нем как о ценности, но ценности относительной. Возможны и совершенно иные варианты.

Примером особой разновидности антиправовой идеологии можно назвать представление о праве, озвученное советскими правовыми школами в 20-30 годах. Общий тезис правопонимания указанных правовых школ, изложенный в своем радикальном виде в идеях В.И.Ленина, А.Х. Гойхбарга, И.Л. Разумовского, И.И. Стучки, М.А. Рейснера, содержит в себе положение об обязательном отмирании права в процессе формирования и развития бесклассового общества. Базовым постулатом-допущением подобной систематизированной антиправовой философии является идея, согласно которой право – есть выраженная государственная воля экономически и политически господ-

ствующего класса. Следовательно, право в таком идеологическом контексте предстает перед нами как явление временное, а значит, – имеющее второстепенное значение. Иными словами, речь идет о том, что право характеризуется указанными правовыми школами не как абсолютная ценность любого строя, а как ценность относительная, зависящая от общественно-экономической формации, а значит, оно способно быть поставлено (и на практике ставилось) под сомнение, если это диктовалось необходимостью. Пагубным последствием такого подхода явилось то, что на протяжении длительного времени право в советском обществе всячески умалялось, в нем не видели истинно демократического и общепризнанного краеугольного института, высокой социальной и культурной ценности. Предпочтение отдавалось экономике, политике, идеологии, партийной линии.

Идеи же права нередко высмеивались, отрицались. Так, в середине 20-х годов истекшего столетия М.А. Рейснер писал: «Если право не «опиум» народа, то, во всяком случае, довольно опасное снадобье», право терпели...как формальный атрибут. Право должно было «отмереть» [2, с.190].

Другим интересным вариантом нигилистско-правовой идеи можно признать представление о не универсальности права как средстве упорядочивания общественных отношений. Такая точка зрения, в частности, высказана в российской правовой литературе индийским правоведом С.П. Снихом, он указывает на то, что право как основа социальной регулятивной системы присуща западной, но не восточным (китайской, индийской, японской) цивилизациям [1, с.392].

На Востоке предпочтение отдается традициям и нравственности. Несмотря на то, что такой подход не отрицает значения права, ему, вместе с тем, придается второстепенное место. Подспудно предполагается его замена другими социальными нормами. Поэтому подобную позицию можно назвать если не нигилистски-правовым представлением о праве в чистом виде, то, во всяком случае, определенной тенденцией к нивелированию роли права в общественных отношениях.

Рассматривая антиправовую идеологию и нигилистски-правовую психологию в контексте правового нигилизма, разумным также является подчеркнуть, что указанные элементы структуры исследуемого явления являются одновременно и элементами структуры правосознания, являясь его интеллектуально-эмоциональными компонентами и выполняя оценочную функцию на базе имеющейся правовой подготовки (правовых знаний) субъекта.

Список литературы:

- 1 Венгеров А. Теория государства и права. – М.: Омега-Л, 2007. – 608с.
- 2 Протасов В. Теория государства и права. – М.: Юрайт, 2013. – 496 с.
- 3 Российский правовой нигилизм. Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / Ткаченко В.Б. – М., 2000. – 159 с.

Муратова А.А., Магистр экономических наук

«Западно-Казахстанский инженерно-гуманитарный университет»

Институт инновационных и телекоммуникационных систем г.Уральск

EXPO-2017 ПРОЛОЖИТ МОСТ В «ЗЕЛЕНОЕ» БУДУЩЕЕ

В рамках ЭКСПО-2017 мы можем найти ответы на вопросы сохранения энергии на нашей планете. Я уверена, что эта проблема найдет свое решение в обсуждениях, стратегических документах и в экспонатах выставки. Энергетика – это сердце критически важных для мирового развития экологических и экономических проблем».

EXPO – крупный некоммерческий проект, проводится с 1851 года и считается третьим по счету крупнейшим событием в мире после Олимпийских Игр и Кубка мира

по футболу ФИФА. Всего проведено 50 выставок, и после каждой наблюдался подъем в науке и технике.

Проведение Международной специализированной выставки EXPO-2017 должно стать драйвером для развития туризма, сервиса, инноваций в республике.

Ожидается, что проведение выставки ЭКСПО-2017 в Астане повысит инвестиционную привлекательность Казахстана в глазах международных инвесторов, что также будет способствовать развитию экономики республики, и отвечает стратегическим приоритетам, озвученным в Послании Президента РК «Казахстанский путь – 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее».

В Стратегии Казахстан 2050 отмечено, что в условиях ограниченности, исчерпаемости природных ресурсов Земли, беспрецедентный и в истории человечества рост потребления подогревает разнонаправленные как негативные, как и позитивные процессы.

Участники выставки из более, чем 100 стран мира должны будут выработать документ по эффективному использованию энергии и обеспечению равного справедливого доступа к источникам энергии, в первую очередь, для развивающихся стран мира.

Роль выставочной деятельности в мировой экономике очень велика. Выставочная отрасль динамично развивается и является основным стимулом увеличения спроса на товары, технологии и услуги.

Особое место занимают всемирные универсальные выставки – EXPO-2017, право проведения, которого выиграла Республика Казахстан в 2017 году – это события глобального масштаба, по значимости сравнимые с всемирными экономическими форумами, а по туристической привлекательности с самыми популярными спортивными соревнованиями мира. Участие в выставке EXPO является формой поддержкой национального бизнеса, которая осуществляется в демонстрации национальных конкурентных преимуществ страны, затрагивающих как всю систему ценности, так и отдельных отраслей экономики или отдельных фирм.

Проведение специализированной выставки EXPO-2017 даст колоссальный толчок к развитию индустрии туризма в Казахстане.

EXPO-2017 будет отличным рекламным проектом отечественного туризма. Во-первых, мировой опыт всемирной выставки показывает, что размещение международных делегаций и гостей выставки является приоритетным направлением в плане строительства. Современные гостиницы, соответствующие мировым стандартам, могут удовлетворить не только потребность в размещении нескольких миллионов человек, которые в течение трех месяцев будут передвигаться по столице и стране в целом, но и стать визитной карточкой объектов EXPO-2017. Далее эти самые объекты могут быть использованы и после проведения выставки: залы и парки развлечений могут функционировать по прямому назначению (организация различных выставок, проведение официальных мероприятий и т.д).

Во-вторых, богатство природы и культуры необходимо преподнести гостям. Главное – сделать это правильно. Под словом «правильно» понимается не только создание современных буклетов и организация тематических выставок в музеях. Важно показать страну «живьем» – по мнению Президента, это важно сделать при помощи этнодеревень, расположенных в 30-50 километрах от Астаны. Воссоздав быт и традиции казахского народа, эти деревни не только привлекут внимание к культуре Великой степи, но и, что очень важно, помогут сельскому туризму, столь перспективному направлению в туристическом бизнесе, встать на ноги и процветать.

Третий плюс – развитие транспортной инфраструктуры.

Общая площадь которого составляет 174 гектара, здесь будут построены объекты площадью свыше одного миллиона квадратных метров. Основные строительномонтажные работы запланированы на период с мая 2014 по декабрь 2016 гг. В выста-

вочной зоне комплекса расположатся Национальный Павильон Казахстана, международные, тематические и корпоративные павильоны, торговые, развлекательные и обслуживающие объекты. Вневыставочная зона включает в себя конференц-центр, пресс-центр, крытый город, жилые дома и гостиницы.

На объектах Выставочного комплекса «Астана EXPO-2017» планируется внедрение модернизированной системы электроснабжения, использующей информационные и коммуникационные сети и технологии. Это позволит повысить эффективность, надёжность, экономическую выгоду, а также устойчивость производства и распределения электроэнергии, как от источников альтернативной энергии, так и от городских электрических сетей.

В соответствии с Конвенцией о международных выставках, Выставка EXPO-2017 в г.Астана продлится 3 месяца – с 10 июня по 10 сентября 2017 года. Планируется, что в мероприятии примут участие более 100 стран мира и около 10 международных организаций.

Комплекс EXPO-2017 будет привлекательным для туристов, экономически рентабельным и энергоэффективным, а главное – он всецело отражает тематику выставки «Энергия будущего».

Выставка окажет влияние на многие сферы жизнедеятельности столицы и республики в целом. И задача государства – обеспечить максимальную готовность к выставке, чтобы получить максимальный эффект от ее проведения. На время проведения выставки, а это три месяца, в Казахстане прибудет огромный поток туристов.

Таким образом, внешняя привлекательность EXPO-2017 для туризма становится внутренним стимулом: совершенствуя направления туристического бизнеса, выставка поможет создать новые рабочие места, подготовить высококвалифицированных специалистов, привлечь иностранных инвесторов – а это есть гарантия успеха, стабильности и процветания.

В настоящее время мир столкнулся с нехваткой энергии и угрозой экологического кризиса, который ставит реальные задачи сохранения традиционных источников энергии и поиска альтернативных. EXPO-2017 будет служить платформой для обмена опытом между странами, а инициатива Президента Казахстана Нурсултана Назарбаева «Зеленый мост» проложит путь для новых возможностей экономии энергии и сохранении экологии.

Мусаев Р.М.

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

НАЛОГОВАЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Рассматриваются некоторые проблемы налоговой реформы и ее составной части – совершенствования налогового администрирования. Подчеркивается необходимость определения основных принципов налогообложения, их законодательного закрепления и безусловного соблюдения для выработки эффективной налоговой политики.

Налоговая политика, как и любая другая политика государства, имеет свое содержание, которое характеризуется последовательными действиями по выработке концепции развития налоговой системы, по определению важнейших направлений функционирования налогового механизма, а также по практическому совершенствованию налоговых правоотношений в ходе проведения налоговой реформы.

Налоговое реформирование, связанное с введением в действие I и II частей Налогового кодекса Российской Федерации, существенным образом изменило поведение всех участников налоговых правоотношений, определив права и обязанности не только

налогоплательщиков, но и государства в лице органов, уполномоченных осуществлять налоговое администрирование.

Однако существующая в настоящее время система налогового администрирования не только не в полной мере выполняет свою фискальную функцию по обеспечению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, но и не в должной мере обеспечивает регулирующую функцию по созданию предпосылок для экономического развития. Современный этап налоговой реформы, отличается высокой динамичностью. Приняты кардинальные поправки в отдельные виды налогов, активно реализуются изменения в системе налогового администрирования, обусловленные в большей степени проводимой административной реформой. При этом следует констатировать, что четкого направления налоговой реформы до сих пор не выработано. Данное обстоятельство во многом обусловлено тем, что налоговая система изначально строится на противоречии государства и налогоплательщика. С одной стороны, рост государственных расходов требует наибольшей степени обобществления финансовых ресурсов страны через налоги, с другой – налоговое бремя имеет верхний предел, определяемый финансовыми возможностями налогоплательщика. И пока государство не определил ось с оптимальным балансом интересов сторон, сформировать четкую налоговую политику и направление налоговой реформы нельзя.

Для выработки эффективной налоговой политики необходимо сформулировать ее принципы как основные, исходные положения, которыми необходимо руководствоваться.

Принципы налогообложения формировались на протяжении столетий, начиная с научных трудов Адама Смита и Адольфа Вагнера и заканчивая работами современных российских специалистов в области налогообложения – В.г. Панского, С.г. Пепеляева и др. Вследствие этого, они базисны и мало подвержены изменениям.

Кроме того, современными принципами налогообложения, закрепленными законодательно в России, являются: законность; всеобщность и равенство; справедливость; соразмерность; определенность; единство экономического пространства; презумпция невиновности налогоплательщика; отрицание обратной силы налогового.

Следует отметить, что в Налоговом кодексе Российской Федерации не нашли закрепления принцип эффективности налогообложения и связанный с ним принцип рентабельности налоговых мероприятий. Сегодня этому критерию явно не отвечают налог на имущество физических лиц и налог на землю в части налогообложения физических лиц, так как бюджетные поступления от данных налогов реально меньше затрат на их взимание. Кроме того, практика современного налогового администрирования в России в целом также показывает ее низкую эффективность, обусловленную высокими издержками как для государства, так и для налогоплательщиков. Об этом достаточно много говорится на государственном уровне, пишется учеными и практиками однако положение пока не меняется.

Другой серьезной проблемой налоговой реформы является несоблюдение продекларированных и даже закрепленных законодательно принципов налогообложения. Мнение некоторых сводится к тому, что у государства нет экономической стратегии. В условиях нечеткости общей стратегии социально-экономического развития государства нельзя достичь четкости в проведении налоговой реформы.

Более широко проблему несоблюдения принципов справедливости и всеобщности налогообложения отмечает И.В. Горский: «Дальнейший подрыв налоговых основ можно видеть в бессистемности налогового нормотворчества, в компромиссном создании. Общественного совета, призванного лоббировать интересы крупного бизнеса в усилении независимости судов от экономической сути налогообложения».

Государству необходимо четко определить на основе основного вектора социально-экономического развития направление налоговой реформы и затем, опираясь на основополагающие принципы налогообложения, сформировать ясную и понятную для всех участников налоговых правоотношений законодательную базу налогового администрирования.

Мявлина Н.Ж., канд. экон. наук, доцент

Саратовский социально-экономический институт

ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются теоретические вопросы санации промышленных предприятий и возможности применения процедуры финансового оздоровления в практике хозяйствования, представлены мероприятия стратегического и тактического характера.

Одним из инструментов антикризисного управления, восстанавливающим платежеспособность, является финансовое оздоровление. Определение финансового оздоровления содержится в Федеральном законе о несостоятельности (банкротстве) [1]. Для признания предприятия банкротом Законом предусмотрены строго определенные процедуры, к которым относятся, например, такие, как наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство и мировое соглашение (рис. 1).

Особенности процедуры финансового оздоровления состоят в том, что при ее проведении имеется возможность сохранить органы управления должника, включая его руководителя, которые вследствие этого оказываются заинтересованными во введении в отношении должника финансового оздоровления. Кроме того, активная роль в иницировании и проведении финансового оздоровления отводится учредителям (участникам) должника, а также собственнику имущества должника – унитарного предприятия, которые наделяются правом обращения к первому собранию кредиторов с ходатайством о введении финансового оздоровления. Указанные лица вправе также предоставить обеспечение исполнения должником обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности.

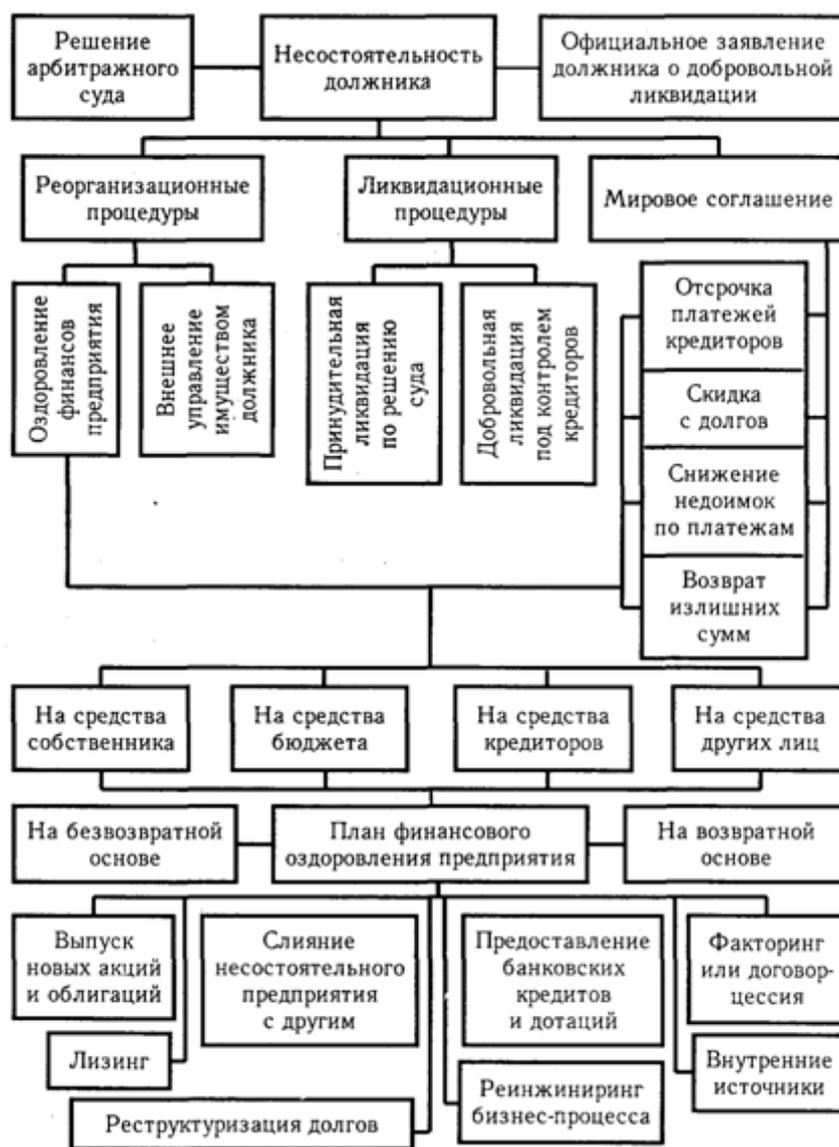


Рис. 1. Типы процедур, применяемых к несостоятельным предприятиям, и формы их финансового оздоровления [10]

Существо же самой процедуры финансового оздоровления и ее практический смысл заключаются в том, что в течение этой процедуры (максимальный срок – 2 года) должник производит расчеты со всеми кредиторами в соответствии с графиком погашения задолженности. Графиком погашения задолженности должно предусматриваться погашение всех требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, не позднее чем за месяц до даты окончания срока финансового оздоровления, а также погашение требований кредиторов первой и второй очереди не позднее чем через шесть месяцев с даты введения финансового оздоровления (п. 3 ст. 84 Закона). В случае введения процедуры финансового оздоровления шансы кредиторов получить удовлетворение своих требований многократно повышаются, поскольку на случай срыва графика погашения задолженности в Законе о банкротстве предусмотрен упрощенный порядок погашения требований кредиторов лицами, предоставившими обеспечение исполнения должником обязательств в соответствии с графиком погашения задолженности, непосредственно в рамках дела о банкротстве должника (ст. 89).

В качестве процедуры банкротства финансовое оздоровление введено сравнительно недавно и наименее исследовано. По данным Высшего арбитражного суда Российской Федерации, на протяжении восьми лет применения закона «О несостоятельности (банкротстве)» (с 1 января 2003 г. по 31 декабря 2011 г.) финансовое оздоровление проводилось 429 раз, или в среднем около 0,14 % от общего количества проводимых процедур банкротства. [9]. Поданным анализа результатов применения процедуры финансового оздоровления за 2009–2011 гг., проведенного А. Н. Мироновой [9], финансовое оздоровление вводилось в отношении 238 должников, из них для исследования мы случайным образом отобрали 64 (27 %) должника. Таким образом, была сформирована выборка, отвечающая требованиям количественной и качественной репрезентативности. Ко времени исследования в отношении 25 должников из выборки процедура финансового оздоровления была завершена, результаты выхода из процедуры представлены на рис. 2.

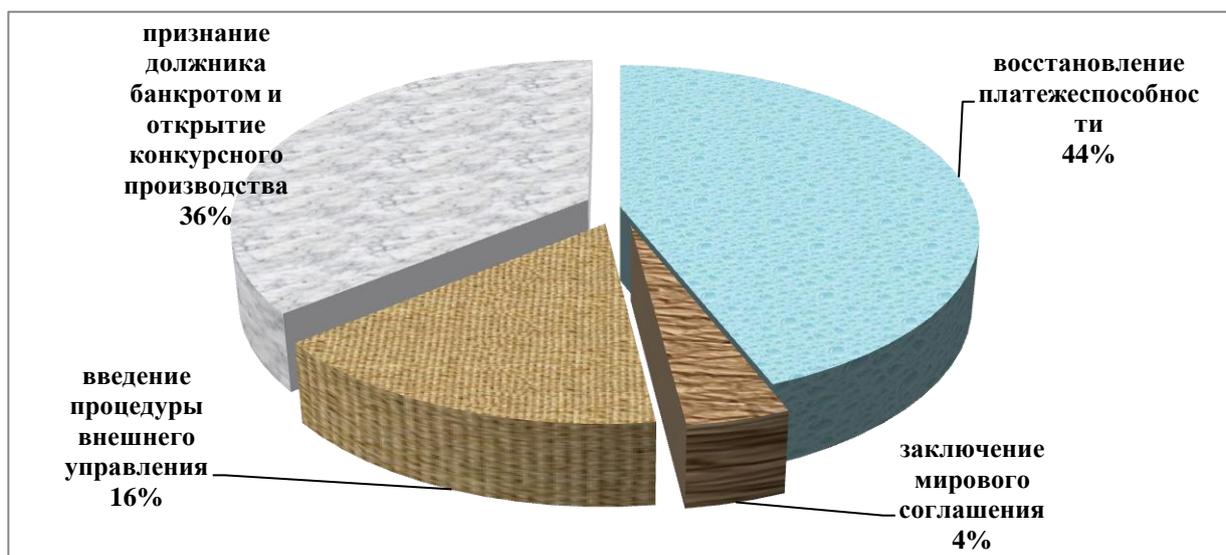


Рис. 2. Результаты применения финансово оздоровления

Необходимо отметить, что исследуемая процедура очень редко применяется на практике, хотя ее результаты в большей части случаев приводят к положительному результату для предприятия. Необходимо более глубокое изучение сущности этой процедуры и возможности ее применения в хозяйственной практике.

Вопросами финансового оздоровления предприятий занимаются российские экономисты: А. З. Бобылева, М. И. Гизатуллин, А. И. Гончаров, Г. П. Иванов, Е. П. Жарковская, Г. К. Таль и др. [2].

Термин «финансовое оздоровление» Закон о банкротстве определяет как процедуру банкротства, применяемую к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Но это отнюдь не единственное определение, к финансовому оздоровлению можно подходить и с позиции управления финансами предприятия. Исходя из сущности финансов предприятий содержание понятия «финансовое оздоровление предприятия» А. И. Гончаров понимает «как систему форм, моделей и методов приведения финансовых обязательств и требований хозяйствующего субъекта в состояние, которое позволяет своевременно и в полном объеме исполнять денежные обязательства и платежи, обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключая их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности». [3, С. 68]

С позиции антикризисного управления, наиболее адекватного данному проекту, «финансовое оздоровление» – совокупность процедур, осуществляемых на добровольных началах организацией-должником и ее кредиторами для урегулирования отношений из-за неисполнения предприятием своих обязательств. [4, С. 454] Некоторые авторы, например Бобылева А.З. [5, С. 42], используют термины «финансовое оздоровление» и «реструктуризация» как синонимы, что совершенно справедливо, если учитывать, что цель реструктурирования [6, С. 949] неплатежеспособного предприятия – восстановление его платежеспособности и финансовой устойчивости как необходимых условий повышения эффективности и конкурентоспособности.

Программа финансового оздоровления – стабилизирующая программа, ее задача – стабилизация производственной, финансовой и инвестиционной деятельности, вывод предприятия из состояния убыточности. Существенное отличие от программы развития предприятия заключается в том, что выход из кризиса обычно невозможен в рамках сложившейся структуры и технологии производства, организацией управления производством и сбытом продукции, а также довольно экстремальное условие – острая и хроническая нехватка финансовых ресурсов.

Признаками оздоровления предприятия являются восстановление платежеспособности, увеличение чистых денежных потоков, а также рост заработной платы работников, налоговых выплат и капитализации, но не прибыль, так как это расчетный, управляемый показатель, в российских условиях им достаточно легко манипулировать.

Начальным этапом финансового оздоровления любого предприятия является формирование концепции предотвращения кризиса (или вывода предприятия из кризиса) и разработка политики финансового оздоровления.

В основе разработки такой концепции хорошо учитывать принцип, сформулированный специалистами-практиками по антикризисному управлению (в частности, Г. Афанасьевым, главным планировщиком Crisis Management Group) [2, С. 38]: любая задача решается, если есть три ресурса и два граничных условия:

- ресурс первый – достаточное время на решение задачи;
- ресурс второй – достаточный объем полномочий кризисных управляющих по выбору методов решения задачи;
- ресурс третий – достаточные финансы для решения задачи;
- первое условие – ни один из ресурсов не равен нулю;
- второе условие – недостаток одного ресурса восполняется увеличением двух других; недостаток двух ресурсов – увеличением оставшегося.

Каждое предприятие имеет свой антикризисный потенциал, определяемый спецификой его функционирования (это могут быть высокие технологии, налаженные связи с партнерами, высокий кадровый потенциал, качество продукции, особая позиция на рынке и др.) Важно выделить ключевые факторы успеха для конкретного предприятия.

Стратегия и тактика финансового оздоровления обычно предполагают проведение реструктуризации в два этапа:

- оперативной, включающей меры, дающие быстрые результаты, направленные на наиболее отзывчивые к корректировке участки работы;
- стратегической, предполагающей глубинные преобразования, обеспечивающие долговременное устойчивое развитие, запас прочности при изменении условий.

Мероприятия, которые могут дать наиболее быстрый результат, следующие:

- остановка отрицательных денежных потоков;
- снятие с баланса объектов, которые не приносят и не принесут прибыли;

- производство прибыльной и продаваемой продукции;
- ускорение цикла движения денежных средств;
- поддержание активов в рабочем состоянии и с высоким коэффициентом использования;
- реструктуризация долгов и в целом капитала.

Международная практика установила приблизительные сроки, в которые оперативная реструктуризация должна дать результаты, – 6 месяцев; по образному выражению американского ученого Г. Саттона, «если период 6 месяцев вам кажется слишком быстрым, вы сами – часть проблемы». [2, С. 45]

К основным стратегическим мероприятиям следуют отнести:

- разработка новой комплексной финансовой политики;
- выход на новые рынки;
- слияние, дробление, вхождение в холдинг в поисках источников финансирования;
- нахождение оптимального соотношения между внеоборотными и оборотными активами для увеличения доходности, снижения риска неликвидности, использования операционного леввериджа;
- осуществление продуманной политики управления капиталом (использование преимуществ финансового леввериджа).

Подробнее меры оперативной и стратегической реструктуризации рассмотрены в научных трудах Бобылевой А. З. [2, С. 43] Другие авторы, например Жарковская Е. П. [7, С. 144] и Гизатуллин М. И. [8, С. 28], предлагают осуществлять восстановление в три этапа. Принцип разделения на этапы тот же: краткосрочность/долгосрочность целей. Последний подход является более детальным.

I этап. Устранение неплатежеспособности. Самой неотложной задачей в системе мер финансовой стабилизации является восстановление способности к осуществлению платежей по неотложным финансовым обязательствам (с тем, чтобы предупредить возникновение процедуры банкротства). Обеспечивается уменьшением текущих обязательств и увеличением суммы денежных средств. Здесь применяется принцип «отсечения лишнего», который требует сокращения размеров текущих потребностей в материально-технических, трудовых ресурсах и т.д., и перевод отдельных видов ликвидных активов в денежные средства. Допускаются любые потери (в том числе и будущие), ценой которых можно добиться восстановления сегодня.

Сущность мер финансового оздоровления на данном этапе заключается в маневрировании денежными потоками (полученными и которые могут быть получены) для заполнения разрыва между их расходом и поступлением. Обеспечить решение этой задачи позволяют следующие меры:

- совершенствование (создание) платежного календаря (бюджет движения денежных средств);
- превращение низколиквидных активов в денежные средства или погашение с их помощью краткосрочных обязательств предприятия;
- реоформление краткосрочной задолженности в долгосрочную;
- другие меры.

II этап. Восстановление финансовой устойчивости. За счет ряда аварийных финансовых операций неплатежеспособность можно устранить, но необходимо одновременно устранить (ограничить) негативные причины, генерирующие неплатежеспособность – это позволит устранить угрозу банкротства в более продолжительном промежутке времени. Происходит как продолжение реализации принимаемых мер по сокращению потребления и увеличения положительного потока прироста финансовых ре-

сурсов. Сущность мер состоит в привлечении дополнительных внутренних источников финансирования:

- снижение затрат и уменьшение текущей финансовой потребности;
- оптимизация численности работников;
- выкуп долговых обязательств с дисконтом;
- авансирование со стороны заказчиков;
- другие меры.

III этап. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Полная финансовая стабилизация достигается, когда организация создала условия для самофинансирования, развития производства, мониторинга финансовых результатов, когда она устойчива к внешним воздействиям. Основными задачами на данном этапе являются:

- повышение конкурентных свойств продукции (работ, услуг);
- увеличение денежной составляющей в расчетах;
- увеличение оборачиваемости активов.

Таким образом, основными долгосрочными мерами финансового оздоровления являются маркетинг и инвестирование. Наличие инвестиций и инноваций на предприятии обычно является подтверждением финансовой устойчивости и серьезных намерений развивать свои рыночные позиции; однако бывают ситуации, когда без них невозможен и вывод из кризиса. При рассмотрении способов финансового оздоровления предприятий основное внимание уделяется реальным инвестициям, поскольку именно они отражают стратегию развития. Финансовые инвестиции (вложения в инструменты финансового рынка) рассматриваются лишь как способ привлечения дополнительных средств на развитие предприятия.

Список литературы:

- 1 Федеральный закон о несостоятельности (банкротстве) от 26.10.2002 № 127-ФЗ.
- 2 *Бобылева, А. З.* Финансовое оздоровление фирмы: Теория и практика: учеб. пособие / А. З. Бобылева. – М.: Дело, 2003.; Гизатуллин, М. И. Как избежать банкротства. Рецепты финансового оздоровления предприятия / М. И. Гизатуллин. – М.: ЗАО «ГроссМедиа Ферлаг», 2004.; Гончаров А.И. Финансовое оздоровление предприятия: методология и механизмы реализации // Финансы. № 11, 2004; Антикризисное управление: учебник / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2005; Антикризисное управление: учеб. пособие: В 2 т. Отв. Ред. Г. К. Таль. – М.: ИНФРА-М, 2004.
- 3 *Гончаров, А. И.* Финансовое оздоровление предприятия: методология и механизмы реализации / А. И. Гончаров // Финансы № 11, 2004. С. 68
- 4 Антикризисное управление предприятиями и банками: учебно-практ. пособие. – М.: Дело, 2001. С. 454.
- 5 *Бобылева, А. З.* Финансовое оздоровление фирмы: Теория и практика: учеб. пособие / А. З. Бобылева. – М.: Дело, 2003. С. 42.
- 6 Антикризисное управление: учеб. пособие: В 2 т. Т. 2.: Экономические основы. Отв. Ред. Г.К. Таль. – М., 2004. С. 949.
- 7 *Жарковская Е.П.* Антикризисное управление: учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2005. С. 144.
- 8 *Гизатуллин, М. И.* Как избежать банкротства. Рецепты финансового оздоровления предприятия / М. И. Гизатуллин. – М.: ЗАО «ГроссМедиа Ферлаг», 2004. С. 28.
- 9 *Миронова, А. Н.* Российский опыт проведения процедуры финансового оздоровления в делах о банкротстве // Эффективное антикризисное управление. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.e-c-m.ru/magazine/73/eau_73_173.htm
- 10 *Савицкая, Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2010.

Науменко А.А

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Международные экономические отношения представляют собой отдельную сферу деятельности, заключающуюся на международном разделении труда. Становление и развитие международных экономических отношений обуславливаются увеличением взаимосвязи и взаимозависимости экономик разных стран.

Международные экономические отношения – система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйствования [1].

Центральными тенденциями развития международных экономических отношений являются процессы интеграции, глобализации и транснационализации мировой экономики.

В следствии интернационализации экономики в обстоятельствах научно-технической революции произошли важные модификации в видах, формах, структуре международных экономических отношений. Международная экономическая интеграция считается более сложным этапом интернационализации хозяйственных связей. Экономическую интеграцию можно представить, как процесс экономического воздействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, приобретающий форму межгосударственных соглашений и гармонично регулируемый межгосударственными органами [2].

Глобализация мировой экономики – это многоуровневое событие, которое касается региональной и национальной экономики; товарных, финансовых и валютных рынков, рынков труда; отдельных компаний [2].

На макроэкономическом уровне глобализация выражается в склонности государств и интеграционных объединений к экономической активности вне своих границ за счет либерализации торговли, устранения торговых и инвестиционных барьеров, организации зон свободной торговли.

Транснационализация мировой экономики является основой глобализации, ее движущей силой. В связи с тем что для транснациональных компаний внешнеэкономическая деятельность имеет большее значение нежели внутренние операции, они представляются главным субъектом глобальных экономических процессов. Организация и развитие транснациональных фирм позволяет обойти множество барьеров. Большинству крупных транснациональных корпораций необходимо функционировать в глобальных масштабах: их рынком становится любой район с высоким уровнем потребления, им необходимо удовлетворять спрос потребителей независимо от границ и национальной принадлежности. Компании мыслят в глобальных категориях покупателей, технологий, издержек, поставок, стратегических союзов и конкурентов.

В современных условиях международные экономические отношения направлены на решение глобальных проблем, однако носят конкурентную окраску это связано с тем что конфликт является условием дальнейшего преобразования системы.

Можно выделить перспективы развития международных экономических отношений и факторы, которые воздействуют на их развитие [4]:

- Ускорение научно-технического прогресса, выражающееся в распространении новых технологий;
- Глобальные перемены в области окружающей среды. Серьезные действия в отношении экологии приведут к резкому напряжению функционирования мировой экономики, а исчерпание экологической базы, которая необходима для под-

держания расширяющегося производства, ставит вопрос об источниках финансирования;

- Прирост и постоянное перемещение населения;
- Увеличение разрыва между бедными и богатыми странами;
- Рост экономической взаимозависимости стран мира ведет к унификации норм права, культурных ценностей, образа жизни;
- Растущая роль негосударственных структурных образований в решении международных вопросов, ставит вопрос об изменении состава основных участников международного сообщества.

Список литературы:

- 1 Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения: учебник/ Е.В. Рыбалкин – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647с.
- 2 Пономарева Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие/ Е.С. Пономарева, Л.А. Кривенцова, П.С. Томилов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 287 с.
- 3 Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник/ Н.Ф. Чеботарев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 352 с.
- 4 Режим доступа: <http://www.economy-web.org/?p=209>

Невматулина З.А., докторант PhD

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Экономический рост АПК в современных условиях возможен на основе повышения уровня его конкурентоспособности. В статье раскрыты механизмы повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса в Казахстане. Обозначено понятие конкурентоспособность регионального АПК как многофакторного и комплексного явления. Выявлены факторы, влияющие на конкурентоспособность региона, основанных на определенных конкурентных преимуществах региона.

Сегодня позиции любой страны в мире напрямую зависят от конкурентоспособности экономики ее территорий. Успешная интеграция в глобальный рынок все чаще происходит не на уровне национальных государств, а на уровне отдельных регионов. Повышение конкурентоспособности региональной экономики предопределяет возможность ее модернизации, устойчивого развития, роста благосостояния населения и экономической безопасности всей страны. Поэтому в последние годы Казахстан уделяет все большее внимание проблеме повышения конкурентоспособности экономики страны и ее регионов.

Разные страны и их территории отличаются способами достижения конкурентоспособности и используемыми при этом факторами. Одни обеспечивают ее за счет базовых факторов, например, природных ресурсов, дешевой рабочей силы. К таким странам относится и Казахстан, который на мировых рынках имеет преимущества по достаточно ограниченному перечню сырьевых товаров: нефть, газ, уголь, металлы, зерно и др. Длительное использование подобной стратегии имеет естественные пределы и не позволяет рассчитывать на рост конкурентоспособности экономики в перспективе [1].

Конкурентоспособность регионального АПК с учетом специфики аграрного сектора и его социальной значимости следует определять как производительность использования региональных ресурсов для производства агропромышленной продукции по сравнению с другими регионами, которая отражается в величине ее основных видов на душу населения, их положительной динамике и создании условий для развития региона

в долгосрочной перспективе. Такое определение сущности конкурентоспособности регионального АПК обуславливает сложную структуру содержания этого явления [2].

Факторы, влияющие на конкурентоспособность региона, основываются на определенных конкурентных преимуществах региона. На основе обобщения позитивных наработок теорий, так или иначе затрагивающих анализ конкуренции, выделяют следующие *типы конкурентных преимуществ*:

- ресурсные преимущества – конкурентные преимущества субъектов хозяйственной деятельности, увеличивающие потребительский эффект, связанный с ценовыми характеристиками приобретаемой продукции. Последние в свою очередь складываются под влиянием следующих условий: благоприятный налоговый и бюрократический режимы, создаваемые правительством страны; размещение капитала, позволяющее субъектам получать экономию на налоговых платежах, а также транзакционных издержках;

- выгодное местоположение (близость к транспортным и информационным коммуникациям, торговым узлам и другим элементам инфраструктуры);

- благоприятные условия доступа к природным ресурсам, наличие недвижимости, рабочей силы и их квалифицированности [1].

Для Казахстана – в условиях постоянных колебаний спроса на его основные экспортные товары, обострения продовольственной проблемы в мире – важное значение приобретает повышение уровня конкурентоспособности АПК. Решение данной задачи является одним из факторов, способствующих росту конкурентоспособности национальной экономики и диверсификации ее экспорта, поскольку традиционно этот сектор способен обеспечить существенный активный внешнеторговый баланс. От уровня развития АПК во многом зависит решение проблемы обеспечения продовольственной безопасности республики и покрытия потребностей внутреннего рынка в сельскохозяйственной продукции.

Агропромышленный комплекс Казахстана представляет собой одну из основных воспроизводственных отраслей экономики республики. В нем производится около 1/3 национального дохода. Поддержка сельскохозяйственной отрасли, и в частности продовольственного рынка, является одной из важнейших задач государства. Во всех развитых странах АПК в значительной степени поддерживается государством. Эта отрасль народного хозяйства в наименьшей степени приспособлена к рынку и конкуренции.

Агропромышленный комплекс (АПК) — совокупность взаимосвязанных отраслей, обеспечивающих воспроизводство конечного продукта из сельскохозяйственного сырья. АПК объединяет в себе три функциональные сферы:

- 1) фондообразующие отрасли, производящие для сельского хозяйства средства производства и соответственно услуги;

- 2) сельское хозяйство (растениеводство, животноводство);

- 3) совокупность отраслей и производств, обеспечивающих заготовку, хранение, переработку сельскохозяйственного сырья и реализацию конечного продукта АПК.

Исходя из этого можно выделить основные экономические функции АПК:

- рациональное сочетание крупных, средних и мелких хозяйств и предприятий различных форм собственности, а также поддержание эффективного разделения производства между этими формами хозяйствования;

- обеспечение и поддержание ценового паритета в АПК между сельским хозяйством и промышленностью;

- достаточный для поддержки аграрного сектора и использования достижений научно-технического прогресса уровень инвестиций; развитие кооперативных форм и связей;

- эволюционный характер реформирования, особенно крупных коллективных хозяйств;

- гибкое сочетание рыночных принципов с государственным воздействием на их реализацию и социальную направленность; преодоление движения к монополизму со стороны партнеров сельского хозяйства по АПК и коммерческих структур;

- система мер по защите отечественного товаропроизводителя.

С момента обретения независимости, Казахстан, как и другие постсоветские государства, приступил к модернизации экономики и реформированию всех секторов экономики. В рыночной экономике аграрная сфера требует оптимального сочетания государственного регулирования и рыночных рычагов, что вызывает необходимость разработки теории стабилизации и совершенствования практики государственного воздействия на макро- и микроэкономические процессы в сельском хозяйстве и связанных с ним отраслях. Существуют специальные меры, направленные на поддержку конкретных отраслей и производств. Они, как правило, носят возмездный характер и предназначены для финансово устойчивых хозяйствующих субъектов рынка. К таким мерам относятся следующие:

- закуп зерна в государственные ресурсы;

- кредитование лизинга сельхозтехники, кредитование местных бюджетов на проведение весеннеполевых и уборочных работ;

- кредитование системы сельских кредитных товариществ;

- кредитование государством посредством привлечения внешних займов;

- тарифная политика при регулировании экспортно-импортного режима.

Меры государственного регулирования, направленные поддержание равновесия между спросом и предложением, структурные и социальные преобразования на селе, делятся также на экономические и административные.

Государство может применять административные или, по-другому, нерыночные механизмы корректировки действий ценового механизма — введение прямого планирование производства объемов:

- ограничение посевов данной культуры и вывод земли из севооборота с соответствующей компенсацией;

- введение прямого квотирования объемов производства и сбыта продукции.

Если учесть вышеизложенную систему мер государства в АПК, то можно перечислить основные принципы, которые отражают сегодняшние реалии развития аграрного сектора в республике:

- оказание государственной поддержки важнейшим отраслям сельского хозяйства с целью создания устойчивых государственных запасов для активного проведения внутренней и внешней экономической политики;

- создание системы соответствующих экономических механизмов, стимулирующих повышение степени готовности продукции к потреблению и расширение сферы рыночных отношений;

- обеспечение организационно-правовой основы государственного регулирования для использования в рыночной модели хозяйствования в целях ускорения развития отрасли;

- рассмотрение отраслей, обеспечивающих материально-техническую базу, обработку и доведение продукции до потребителей с целью поддержания необходимого соотношения между темпами роста производительности и оплаты труда людей, занятых в сельском хозяйстве;

- увеличение экспортного потенциала республики по выбранным видам продукции отрасли.

Для соответствия всем вышеназванным принципам реализуются задачи государственного регулирования АПК и применяются различные инструменты, такие как:

- закупка, хранение, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции и продовольствия для государственных нужд;

- установление целевых, ориентировочных, залоговых (гарантированных), интервенционных цен на сельскохозяйственную продукцию;
- специальные налоговые режимы для субъектов агропродовольственного рынка;
- тарифное и нетарифное регулирование;
- антимонопольное регулирование;
- различные формы субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям; – стимулирование научно-технического прогресса и инновационной деятельности в агропродовольственном секторе;
- государственные инвестиции и другие известные меры поддержки и регулирования АПК [3].

Следующим механизмом для повышения конкурентоспособности секторов АПК являются инновации.

Во-первых, инновации, воплощаемые в новых технологиях и новых продуктах, обеспечивают хозяйствующим субъектам региона конкурентные преимущества по издержкам и качеству производимой продукции, позволяют им осваивать новые рынки сбыта.

Во-вторых, инновации могут «компенсировать» отсутствие в регионе тех или иных ресурсных условий конкурентоспособности, например, дефицит электроэнергии, воды, неблагоприятное географическое положение.

К числу приоритетов развития инновационных процессов в региональном АПК относятся:

- технологическое переоснащение организаций комплекса;
- энерго- и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- воспроизводства плодородия почв, предотвращение всех видов их деградации, разработка адаптивных технологий агроэкосистем и агроландшафтов;
- развития производства органической продукции сельского хозяйства;
- создание современной системы информационного и инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности в АПК;
- разработка государственной инновационной политики и стратегии на региональном уровне, нацеленных на становление прогрессивных технологических укладов;
- формирование организационно-экономического механизма функционирования АПК на инновационной основе;
- усиление роли государственных организаций в активации инновационной деятельности;
- разработка региональных инновационных программ развития АПК;
- совершенствование системы подготовки кадров в области инновационной деятельности, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований.

Еще одним механизмом повышения конкурентоспособности секторов АПК является кластерная политика государства. Географическая близость потенциальных участников кластеров в полной мере позволяет использовать кластерный подход в развитии агропромышленного комплекса. Существующий региональный рынок характеризуется большим спросом кластерных продуктов и поэтому наибольшая ставка делается на развитие кластеров в отраслях по производству и переработке зерна, молока, плодов, мяса, риса, рыбы, хлопка, кожсырья, шерсти. Кластеры можно классифицировать по целому ряду признаков, например:

- 1) по номенклатуре продукции (многопрофильный, однопрофильный);
- 2) по степени внешней зависимости («свои» или внешние ресурсы использует);
- 3) по характеру конечной продукции/услуги (сырье, полуфабрикат, компонент, готовое изделие);
- 4) по масштабу и структуре рынков сбыта;

- 5) по доле в экономической базе региона, в объеме областного и национального рынка;
- 6) по географии сбыта (за пределами региона или в нем);
- 7) по степени технологической, экономической и организационной изолированности от других кластеров агропромышленного сектора;
- 8) по эффективности для регионального бюджета.

В качестве дополнительных направлений по повышению конкурентоспособности региона можно выделить следующие:

- создание фирм дополняющих, обслуживающих и поддерживающих стречневую деятельность существующих в агропромышленном комплексе кластеров;
- стимулирование организационного объединения разрозненных производств и видов деятельности, входящих в один кластер;
- ликвидация межкластерной конкуренции в регионе;
- уменьшение зависимости деятельности кластеров от внешних ресурсов.

Формирование региональных конкурентных кластеров позволяет также устранять негативные последствия внутрирегиональной конкуренции, а также повышать конкурентоспособность сектора в целом [1].

Экономическое и социальное развитие АПК региона зависит не только от конкурентоспособности его предприятий на внешних рынках, но и от сравнительной его привлекательности для инвесторов, которую, также следует рассматривать как один из аспектов конкурентоспособности. Одна из главных целей, к которой должен стремиться в своем социально-экономическом развитии АПК, находящийся в рыночных условиях – это *достижение положительного финансового сальдо с внешней средой*.

АПК тогда развиваются успешно, когда денег за проданные за его пределы товары или услуги, приходит больше, чем из него уходит. Особую роль в этом процессе играет привлечение инвестиций, которые в значительной мере остаются, «овеществляются» в регионе в форме основного капитала и, следовательно, не могут вновь «уйти» за его пределы.

Повышение уровня притягательности Казахстана для инвестиций и трансферта технологий достижимо за счет создания современной и развитой научно-инновационной и производственной инфраструктуры. Реализация поставленных целей предполагает результативное функционирование Банка развития, Казахстанского инвестиционного фонда, Инновационного фонда, Корпорации по страхованию экспорта и др. Эти меры включают формирование транзитного потенциала для обеспечения эффективности индустриально-инновационного развития ускоренной модернизации экономики Казахстана, перевода ее на долгосрочный устойчивый рост и динамичное развитие страны [4].

Таким образом, проблема повышения конкурентоспособности АПК является одной из наиболее сложных и актуальных. Необходимо, чтобы она находила свое решение на уровне регионов, т.к. именно здесь происходит непосредственное воплощение в жизнь намечаемых проектов. На коротком отрезке времени в целях повышения конкурентоспособности необходимо удвоить усилия со стороны государственной власти, чтобы АПК мог обновить устаревшую материально-техническую базу, использовать достижения научно-технического прогресса и перенимать опыт других стран. Реализация же механизмов повышения конкурентоспособности АПК в целом будет способствовать наращиванию его потенциала в производстве конкурентоспособной продукции и насыщении товарного и потребительского рынков качественной отечественной продукцией.

Список литературы:

- 1 «Конкурентоспособность регионов Казахстана: потенциал и механизмы повышения». Коллективная монография Института экономики КН МОН РК, посвященная его 60-летию / Под ред. Н.К.Нурлановой. – Алматы, ИЭ КН МОН РК, 2012. – 288 с.
- 2 Анохина М.Е., Середина Н.С. «Стратегические альянсы в обеспечении конкурентоспособности регионального АПК», Журнал «Креативная экономика», № 9 (45), 2010 г.- СС. 95-101.
- 3 Муканов А.Х., «Теоретические аспекты государственного регулирования аграрного сектора экономики Казахстана», Вестник КарГУ, № 4, 2008 г.
- 4 Коржов А. И. «Стратегические приоритеты инновационного аграрного сектора экономики Казахстана в условиях интеграции на пространстве СНГ», Москва, 2008.- 379 с.: ил. РГБ ОД, 71 09-8/55.

Некрасов Н.А., Замятина Л.В.

*ФБОУ ВПО «Новосибирская государственная академия
водного транспорта»*

БИЗНЕС: НОВОЕ ВРЕМЯ, НОВЫЕ ПРОЦЕССЫ

В данной статье рассматривается проблема поведения предпринимателя в условиях экономических или деловых взлётов и падений, которые неизбежно преследуют деловой мир.

Как известно, деловая жизнь предстает перед нами как обширная панорама изменений внешней среды фирмы, вариантов действий внутри фирмы, с приливами активной деятельности и отливами пассивного созерцания и самоанализа. Да и у каждой компании свои циклы развития и стагнации, и очень не просто вырваться из этого круга. На смену вальяжным и потерявшим мотивацию компаниям приходят молодые, энергичные, устремлённые бизнесы. Они приносят своё понимание технологии бизнеса и качества работы, учитывают ошибки своих предшественников.

Внешняя деловая среда может создавать для нас «токсические ситуации». Они могут подчинять нас, и мы по спирали или линейно покатаемся вниз. Но у нас есть и другой выбор – создавать самим свою реальность. Сила заключается в нас самих. Необходимо усвоить идею, что мы достаточно квалифицированы, чтобы выжить в текущие времена и «выплыть на поверхность» из-под волны кризиса, научиться скользить по гребню волны удачи.

Работа над выходом из кризиса является ещё одним из способов применить новое понимание, опыт, профессионализм, творческое воображение каждого сотрудника компании. Люди получают всё необходимое для процветания компании, исходя из объёма и качества своего мышления, коллективного сознания, уровня понимания, степени раскрытия своих возможностей, субъективных восприятий реальности.

Вопрос состоит в том, как расширить поле обозрения предпринимателей, научиться оценивать события с более широкой точки зрения, перейти от точечного, линейного видения реальной деловой жизни и эксперимента – на многомерное понимание и осознание любой возникающей ситуации в бизнесе. Давайте разберём некоторые ситуации, возникающие в деловой жизни любой компании. Их всего – десять.

Ситуация 1. Анализ состояния компании и осознание проблемы. Текущая ситуация и проведенный анализ показали нам, что прошлый жизненный цикл или этап компании несовершенен и мало результативен в новых условиях и что пришло время «осваивать» новую реальность, новую неизведанную территорию, где множество дорог и тропинок, ведущих к новой цели и новым результатам в предпринимательстве. Мы осознали, что нам пора активно включиться в процесс завершения старого этапа жизни компании, осознать, позволить и принять, что нам интересны иная деловая жизнь компании, новый виток развития, в том числе и нашей личной жизни.

Это новое восприятие развития компании позволит нам завершить прошлый этап и войти в новые программы созидания и развития внутренней среды компании, да и внешней деловой среды (поставщики, партнёры по бизнесу, клиентская база, конкуренты и т.д.). Если что-то ушло, произошло, свершилось – это невозможно потерять, так как энергии прошлого перешли в другое состояние настоящего момента. Надо осознанно завершить прошлое, как что-то выполнившее свою задачу на каком-то этапе жизни компании и давшее толчок новому развитию компании, сформулировать новые цели и задачи для материализации новой деловой реальности.

Позвольте новым идеям, целям и задачам войти в пространство компании и наполниться энергией, сформироваться и закрепиться на ментальном и эмоциональном уровнях. Ведь результаты нашей жизни и жизни компании зависят именно от наших мыслей, идей и действий. Нам надо помнить, что всё течёт, перетекает из одного состояния в другое, изменяется, нет ничего застывшего, есть лишь иллюзия этого. Тем и уникален сегодняшний момент жизни компании, что его можно корректировать, менять, проводить эксперименты.

Стремясь к неизменности и стабильности менеджмент компании, руководители не замечают или не понимают происходящих изменений в деловом мире. В этом случае компания не видит и не осознаёт изменившихся экономических или политических условий в стране, регионе в данный конкретный момент. Но невозможно прийти в «новую жизнь», беря с собой старые инструменты индустриального века, устоявшиеся, привычные отношения и взаимодействия. Они были созданы и применялись для проживания определённого опыта в старом периоде жизни компании.

Ситуация 2. Всему своё время в вечном цикле перемен и изменений. Когда времена меняются, великие люди преображаются вместе с ними. Они стремительно переходят от одного состояния к другому. Им не нужно указаний, чтобы понять, что нужно делать. Люди, чей ум не обладает гибкостью и подвижностью, а сознание спит, не способны объективно осознавать происходящие события. Они склонны воспринимать происходящее вокруг них со страхом и иллюзиями. Но усилия по развитию мудрости, раскрытию своего сознания, расширению знаний помогают управленческому персоналу компании многое понимать и своевременно реагировать на изменения внешней среды, адаптироваться к новым обстоятельствам деловой жизни компании.

Всему своё время: время думать и осознавать, время принимать и реализовывать новые решения и время пожинать их плоды. Как только мы осознаем, что только мы творцы новых предпринимательских идей и знаний, что мы можем творить новое жизненное пространство для компании, по-новому создавать свою компанию, тогда мы начнём осознавать, слышать и воспринимать всё иначе. Мы увидим новые возможности роста или развития компании, что привычные управленческие решения индустриального века нам не понадобились.

Постижение более широкой панорамы видения окружающей деловой среды, её глубинных закономерностей требует от нас и глубинных перестроек своей личности, обретения систематизированных знаний и опыта, устремлённости, определённых усилий и дисциплины. Тогда можно подойти к решению любой задачи по-новому, совершенно на новом уровне понимания и взаимодействия с субъектами предпринимательства. Мы начинаем руководствоваться современными версиями «программного обеспечения» в управлении компанией, исходя не из прежнего индивидуального или коллективного устаревшего опыта, а руководствуясь новыми знаниями, опытом, интуицией, воображением.

Ситуация 3. Время творческих размышлений и проникновения в суть вещей и событий. Это этап освобождения от старых схем управления компанией и поиска новых

путей движения и решений. Это время расширения нашего общего кругозора, пробуждение творчества, сознания, укрощения гордыни, смирения и близость к простым вещам и главным истинам деловой жизни, упорядочения существующего. Следуем нашей внутренней мудрости. Слушаем себя, свой внутренний голос и поменьше советы других людей. Прекратим попытки быть на кого-то похожими, или повторять чей-то сценарий. Цель и смысл жизни любого разумного человека, любой преуспевающей компании не стать жертвой обстоятельств, а раскрывать новые возможности в этом мире, научиться создавать свою реальность и управлять ею.

Привычные мысли о том, что мы ничего не можем изменить, выбор: либо действую – либо сижу в ожидании результатов, ощущения безысходности должны уйти, исчезнуть совсем. В этот момент мы учимся по-новому анализировать, находить благоприятные моменты предпринимательских действий, с интересом, а не со страхом наблюдать за развитием событий, принимать решения и результативно или с наименьшими потерями действовать в реальной обстановке. Таким образом, анализ и мысль творческая происходят не после свершения события, а во время «полёта»: мысль – решение – действие – событие. Оставляя прошлое, мы начинаем осознавать, что это не просто окончание, а уже Начало нового движения в деловом мире.

Сейчас важно внимательно, с интересом наблюдать за развитием событий, улавливать моменты для эффективного действия, ощущать или чувствовать, где включать контроль-анализ, где капитуляцию или отпусkanie ситуации, где момент покоя-определения, где позицию активного участника, а где пассивного зрителя. Главное не стать жертвой обстоятельств. Надо видеть и принимать реалии делового мира без иллюзий, чувствовать происходящее, наблюдая за знаками внешней среды, адаптировать свои действия к новым реалиям, наилучшим образом выстраивать отношения со средой, оптимально и эффективно выстраивать внутреннюю среду компании, чтобы все действия компании эффективно вписывались в новую рыночную среду в каждый текущий момент.

Помогаем персоналу компании совершенствовать и реализовывать свои способности в рамках компании через внутрифирменное обучение. Каждая компания растёт и развивается в соответствии со способностью своих представителей совместно создавать и реализовывать новые идеи и новую реальность. Продолжаем и развиваем то, что правильно и освобождаемся от неправильных мысленных образов, идеализаций и поступков в нашей жизни и жизни компании.

Наблюдая ежедневно множество событий и явлений в деловой среде региона или страны, потратим время на изучение противоположностей и циклов. На время выйдем из общего строя, в который нас загнали прошлые шаблоны образования и не совсем осознанного опыта, стереотипы старого поведения и мышления, теории разных школ бизнеса, политики, идеологи и идём своим путём, подчиняясь интуиции, своего раскрытого и расширенного сознания, а может быть и своей души.

Ситуация 4. Время накопления сил и ресурсов для роста и развития компании или дела. Пришло время пополнения сил, энергии, воли и духа для встречи с неизвестным, для великого рывка. Это время накопления творческого и делового потенциала компании в новых условиях существования внешней и внутренней среды компании, оформления новой предпринимательской идеи, стратегии или плана действий, возвышение над повседневностью. Формируем нестигаемое намерение выйти из кризиса или стагнации.

Выбираем безопасные пути движения, наиболее полезные решения и варианты действий. Попытки решить вопрос натиском заведёт в тупик. Попытка выглядеть ярко и эффектно приведут к неуверенности, да это и не есть мудрость руководителя.

Мудрые люди говорят нам: «Чтобы жить стало лучше, жить стало веселее, надо жить по-японски: не торописса, не волновасса и улыбасса...».

Высвобождаем интуицию, воображение, творческий потенциал для принятия новых решений. Накапливаем малые успехи, для достижения великого результата. Увязываем все самостоятельные компоненты компании в единую систему. Ищем простые и лёгкие варианты в потоке перемен делового мира. Не теряем цель своего восхождения в деловом мире. Следим за нашим собственным приливом сил и вдохновением и движемся вместе с ними.

В новом приливе деловой активности, который обязательно будет, имеется множество интересных для нашего дела возможностей и много благоприятных линий для роста прибыли и повышения конкурентной способности компании. Нам надо найти их, осознать, принять и не отпускать, работать с ними. Когда большая мысль поднимает нас на своих крыльях, мы не должны сомневаться или стараться удерживаться на прошлом опыте. Когда же настанет неизбежный отлив – или отдыхаем, или размышляем и анализируем, включая и свой пятипроцентный мозг левого полушария. Эффективное поведение только кажется медлительным.

Ситуация 5. Зарождение ясного и сильного намерения выстраивать новый путь к успеху в бизнесе. Пришло время, когда у нас составлен новый бизнес-план и появилось ясное и сильное намерение созидать, творить желаемое, выстраивать новый путь к успеху в бизнесе, появляются и инструменты для их реализации. Мы ощутили как бы энергетический, эмоциональный «толчок» в своём сознании к творчеству и полную уверенность, что мы желаемых целей достигнем. Часто, такому состоянию сознания предпринимателя предшествовали сомнения, чувства смятения, отчаяния, безнадёжности, через которые так часто приходится прокладывать свой путь в бизнесе, да и в личной жизни.

Главное – это формирование новой общей и единой цели. Только она может объединить совсем разных людей компании, помочь сформировать единое коллективное сознание и устремлённость, уверенность и понимание значимости каждого сотрудника в общем деле компании на новом этапе роста и развития. Эффективность будет зависеть от формулировки направляющих энергию людей компании миссии, новых целей и задач, принятия их всем коллективом компании, реализации каждым работником его неповторимого, совершенно необходимого для компании индивидуального опыта и потенциала.

Люди имеют различный профессиональный, духовный, ментальный, этический и вибрационный уровни. Поэтому на данном этапе приоритетными при совместной работе становятся правильно сформулированные цели и задачи, которые и сфокусируют коллективный производственный потенциал, коллективную и личную энергию творчества и созидания.

Ясная цель, чёткое осознание и понимание того, что надо в данный момент делать, не означают, что мы должны всё время оставаться, верны им, бороться или прикладывать чрезмерные усилия по реализации, намеченной цели. Природа жизни, в том числе и деловой жизни, состоит в гибком, маневренном движении, созидательности, творчестве, а цели и намерения помогают нам выбирать направление на отдельном отрезке времени, по которому будет идти наша созидательная, творческая энергия в данный момент, в данной сфере предпринимательской деятельности.

Текущие цели и намерения всего лишь помогают и поддерживают нас на пути к достижению успеха компании, поэтому эмоционально не привязываемся и не идеализируем их. Не боремся и не пытаемся усиленно изменить мир. Исходим из факта, что наша деловая жизнь – прекрасная и приятная игра, помогающая нам идти по жизни с большим удовольствием, легко, свободно и без лишнего напряжения. В таком движе-

нии буддистская философия подразумевает «отказ от привязанностей», ощущение свободы на пути к самопознанию, развитию, самосовершенствованию.

Каждая предпринимательская реальность – это часть мозаики, которая стыкуется с другими частями деловой жизни, которые ищут возможности творчески проявить себя во многих реальностях, а вместе они составляют единое целое.

Ситуация 6. Время осуществления задуманного. Это начало материализации нового предпринимательского процесса, реализации нового выбора, время перемен, веры в себя и отваги, время новых достижений, движения вперед, выход за границы привычного и знакомого. Выходим за пределы тех знаний и опыта, которые уже испытали и внутри которых мы привыкли себя идентифицировать. Уходим от заезженного сценария. Используем разнообразные методы, чтобы продвинуть деловую энергию в местах её блокировки. Иногда новые возможности выступают под маской потери. Иногда может показаться, что деловой мир погряз в коррупции, но осознаём, что обе полярности проявляют свою крайнюю степень одновременно, что существует и другая – созидаящая реальность.

Выбираем более широкий взгляд на деловую реальность. Учимся распознавать начало. Начиная новые дела, новый бизнес, радуемся началу. Предпочитаем широкое начало (торговую сеть, ассортимент услуг, масштабы деятельности и т.д.), так как там где узко, там опасно. Позволим положительному процессу, положительным энергиям возникнуть и развернуться в компании естественно. Просыпаемся – это начало, старт для великих побед и новых свершений, начинающегося роста и развития своего дела, это время наступления, реализации наших стратегических задач, намерений, идей.

Двигаемся с потоком перемен и новых возможностей, активно участвуем в переменах и не будем случайной жертвой текущих деловых обстоятельств. Как только мы покидаем путь глубокого осознания, мы вступаем в лабиринт умствования, подражания модным теориям, старым логическим схемам и теряем свой путь, свою реальность. С помощью нового осознания сути вещей и событий, к нам приходят новые идеи, новые действия, прорыв в бизнесе или других сферах жизни, приходят искомые прибыль и достаток, возвращение позитивных результатов и энергии после трудного времени.

Почувствуйте себя другим человеком, ощутите внутренний подъём, вдохновение и ваш бизнес снова может раскрыться подобно бутону розы. Новый выбор сделан – выступайте вперёд. Излучайте уверенность в себе и люди компании пойдут за вами. Не сомневайтесь в своих силах и возможностях. Никогда не отчаивайтесь и не разочаровывайтесь. Любой результат есть важный урок. Становитесь энергетическим фонтаном, полководцем, вождем, лидером, победителем. В решительную атаку должна быть вложена вся энергия вашей системы. Успешных людей или победителей любят, с ними хотят дружить.

Ситуация 7. Дела компании снова вышли за границы её возможностей. Золотой дождь продолжает осыпать компанию, но не спешите гордиться и зазнаваться. Бизнес дело тонкое. За удачами всегда может прийти тяжёлое время. Не забывайте об этом. Любой бизнес поджидает неожиданность. Может разразиться экономический шторм. А может появиться конкурент, который отнимет у вас часть бизнеса или клиентской базы, могут резко повысить налоги, а может и персонал фирмы вдруг резко снизит активность и лояльность фирме.

Как бы там ни было пришло время внутренних противоречий, рассогласования общих действий, разлада и противостояния, когда все движутся в разных направлениях, нет единой идеи или мотива для нужных совместных действий. Привычный порядок деловой жизни компании снова начинает рассыпаться на глазах. Никто не хочет «таскать хворост» для общего очага. Деловой потенциал компании резко падает, путь для успеха временно закрыт.

Принимаем поток новых событий, в том числе и кризисную ситуацию без напряжения. Не ругаемся и не паникуем, а попытаемся понять, в чём первопричина, каким образом возник кризис, ведь все наши трудности – это драгоценные жемчужины опыта, уроки деловой жизни компании. Возможно, это время для остановки и размышлений, отлива созидательной энергии и перехода от активного действия в пассивное созерцание, абстрактные размышления.

Здесь лучшая стратегия – это уход. Уход – как отход даёт возможность максимально увеличить свой шанс на успех, найти новые возможности для развития бизнеса. Уйдите на время в тень, питая скрытый рост. Пусть поток жизни течёт сквозь и вокруг нас. Живём спокойно, освобождаясь от старого понимания мира, погружаемся в гармонию, которая управляет миром. Когда мы ничего не желаем – многое приходит к нам. Когда мы на время оставляем своё эгоистическое «Я» и входим в контакт со своим высшим «Я» – мы становимся тем, кем можем быть на самом деле.

Оборонительные действия нормальны в ходе боевых действий, да и мудрость руководителя стратега состоит в том, чтобы не вступать в сражения, которых не выиграть. Следуем нашей внутренней мудрости, интуиции, включаем творческое воображение. По-новому, многосторонне осознаём ход вещей и событий. Ищем главное, усиливаем слабые места, перестраиваем и сплавиваем систему. Переводим её в новое качество для нового начала в нашем новом движении.

Сейчас важно не привязываться к ранее освоенным схемам поведения в бизнесе, как к догме, а понять, что догм в вопросах развития предпринимательства не существует. Ищем новую, полезную информацию, пересматриваем свои прошлые идеи, стратегии, решения. Возможно, пора создать команду антикризисного управления. Ищем новые возможности и проверяем их на жизнеспособность.

Любой кризис учит нас искать защиту от урагана. В это время мы учимся распознавать и видеть более широкий спектр действий выхода из затруднительных ситуаций. Мудрый руководитель всегда готов изменить свою стратегию, мышление и поведение, когда этого требует ситуация.

Ситуация 8. Переход к новому этапу осознания деловой жизни и бизнеса. После серьёзных потрясений остаются драгоценные жемчужины нового роста. В период кризиса мы становимся более сильными, зрелыми и мудрыми, находимся в начале нового периода роста. Это время пробуждения и расширения нашего воображения, интуиции, осознанности, изменений в поведении, преобразования в характере.

От нас снова требуется ясно видеть суть вещей и явлений, точно определять, где ложь, а где истина, где зло, а где добро, где свет, а где тьма и преграды на пути к свету или успеху. Тогда для нас может наступить рассвет нового дня, перелом и прорыв из прошлого в новое прекрасное будущее. Снова уйдём временно в тень, или остаёмся там, где сейчас находимся. Великий воин не ведёт всё время великих боёв. Живём с открытым умом, расширенным сознанием, ни к чему не привязываемся, ничего не идеализируем.

Продолжаем избавляться от бесполезных в данный период времени идей и ложными управленческими образами. Избавляемся от всего непригодного и ненужного в нашей голове, чтобы снова сформулировать и принять новые идеи. Особенно избавляемся от безмерно разросшейся в благоприятный период бизнеса гордыни или мании величия. Всё и всех прощаем и забываем, высвобождаем путь новой созидательной энергии. Входим в поток нового этапа деловой и личной жизни с новой, ясной и осмысленной целью – повышение прибыли и конкурентной способности компании.

Начинаем использовать свой ум и силу его воображения для принятия новых, не стандартных решений. В старом порядке вещей ищем новые взаимодействия, приводящие к появлению новых возможностей, к всплеску нового развития компании. Ждём,

пока все успокоится, приглушаем свой свет, пока не спадет пыль. Воздерживаемся от деловых контактов с внешним миром. И совсем не наше дело быть правыми или выигрывать споры, не наше дело искать пороки в позициях других, не наше дело чувствовать себя обиженными, если выигрывает в этот момент кто-то другой.

Не будем твёрдыми и зажатыми, жадными и эгоистичными, придирчивыми и то-ропливыми, не обороняемся и не требуем. Доверяем любому событию происходить естественным путём. Находим и реализуем новый путь движения компании в деловом мире, в условиях перемен и неопределённости.

Причинно-следственные связи порождают течение вариантов. Чаще всего реализуются оптимальные и наименее энергоёмкие варианты событий. Поэтому, в период кризиса или снижения деловой активности компании не просим, не требуем, не боремся с окружающим деловым или политическим миром, не обижаемся и ничего не усложняем. Бывает так, что кто требует, суетится, борется, усложняет – тот препятствует своему успеху и развитию.

Ситуация 9. Время снова плыть по течению реки деловой жизни. Время отжаться течению, если основное направление выбрано, верно. Время плыть туда, куда необходимо, определяя путь мудростью, не нарушая гармонию, а творя ее в любви к своему делу, людям, обществу. Отпускаем свою деловую хватку, свои идеализации и позволяем деловому миру двигаться по течению вариантов. Пускай нас нежно несёт по течению вместе с потоком. Наслаждаемся душевным покоем и безмятежностью, плывём в потоке деловой энергии, ведь мы уже профессионалы бизнеса.

Становимся открытыми и восприимчивыми, получаем удовольствие от происходящих событий. Слушаем своё сердце, чувствуем своё мгновение и даём ему решать, и не вмешиваемся умом. И, что бы ни случилось, всё будет хорошо. Иногда не происходит никаких событий, но в отсутствии событий как раз и состоит происходящее с нами событие. Пльвём столько, сколько желаем. Не ввязываемся и не навязываем своей воли. Это время определения своего нового места на рынке, места, где ещё никто не бывал.

Будем терпеливы, не будем подгонять события, позволим процессу развернуться самому, ибо время может придать нашим решениям неожиданное направление. Да и суета, показ силы означает неуверенность. Неуверенные лидеры, руководители показушники, слабые, карьеристы, манипуляторы стараются выдвигать или позиционировать самих себя. Слабые или бессильные руководители всегда болтают и хвастаются, идеализируют свою позицию, свою точку зрения, присваивают все успехи компании себе, а потери списывают на подчинённых.

В любом случае выигрывает более осознанное поведение, сила всеобщей гармонии, а не теория какой-либо школы бизнеса. Если мы являемся глубоко осознающими, мы будем знать, что происходит, распознавать вовремя любую ситуацию, и не будем действовать напряжённо и поспешно. Общее основание всего творения является более великим источником жизни, чем суета земной жизни, стандарты и шаблоны социума или отдельных модных тусовок. Не изолируем себя от общего основания существования жизни на земле и не нарушаем законы Мироздания.

Ситуация 10. Время начала возвращения успеха в предпринимательстве. Начало – будоражащая и возбуждающая встряска, новый всплеск бурной созидательной энергии, нового делового цикла компании. Это время для того, чтобы действовать энергично и направленно, собирать людей вместе.

Занимаемся разблокированием и увеличением созидательной энергии поля группы, высвобождением талантов и способностей людей, если они ещё не раскрылись. Это поможет развернуться позитивному деловому процессу в компании. Закон жизни говорит нам, что истинная удача осчастлиливает всех и никого не унижает. Ещё великий Будда сказал: «Только та победа является истинной, когда никто не чувствует себя по-

беждёнными». Мудрый предприниматель знает, что награда приходит естественным образом, из полезной для людей и общества работы.

Не делаем упор на сложных теориях и не смотрим на мир в терминах земных теорий. Сложные объяснения смущают и нервируют людей. Сложные теории часто фальшивы и не адаптированы к нашей конкретной ситуации. Используем интуицию в большей мере, чем логически вычисляем события.

На время становимся просто наблюдателями событий, находимся в спокойствии и равновесии, чтобы увеличить свою внутреннюю уверенность и распознать новые возможности. Если мы имеем внутреннюю уверенность в себе, способны познавать, размышлять, осознавать и действовать, мы будем всегда иметь то, чего желаем, так или иначе. Снижение важности, движение по течению вариантов, своевременная координация действий дают возможность спокойно и плодотворно двигаться в потоке перемен.

Мир бизнеса преобразуется, как и вся наша жизнь. Идеи индустриального века (огромные заводы с многочисленными трудовыми коллективами) потеряли свою значимость. Задача предпринимателей состоит в том, чтобы изменения в их бизнесах происходили на основе новых идей, идей нового времени, которые будут учитывать качественно изменившиеся деловые процессы, принятие решений на основе нового восприятия и осознания реальности.

Несмелова А.В., Малинникова М.Е., канд., экон., наук

ФГБОУ ВПО «КГТА им. В.А.Дегтярева»

ВНЕДРЕНИЕ PLM-СИСТЕМЫ, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня функционирование практически любой организации осуществляется с применением компьютерных информационных технологий. Решение задачи повышения эффективности неразрывно связано с обеспечением информационной поддержки процессов, поэтому сегодня практически ни у кого не вызывает сомнений необходимость построения информационной системы предприятия.

Понятие информационной системы предприятия в последние лет пять претерпевает коренные изменения. Причины очевидны: быстрый рост возможностей современных ПК с их одновременным удешевлением, усовершенствование локальных сетей и бурное развитие web-технологий. В результате совмещения всех этих факторов на фоне потребностей современных производств и появились системы класса new PLM (Product Lifecycle Management) — «новое управление жизненным циклом изделий». Новый взгляд на PLM наряду с изменениями в технологиях интеграции приложений и архитектуре корпоративных систем позволяет представить предприятие как единый управляемый организм.

Применение информационных технологий – один из лучших способов повышения эффективности инженерной подготовки производства. При этом мировая практика в области автоматизации инженерной деятельности показывает, что предприятия переходят от использования прикладных инструментов автоматизированного проектирования (САПР) к созданию единого интегрированного комплексного решения по автоматизации инженерной подготовки производства и включению его в единую среду управления предприятием.

Внедрение PLM-системы управления жизненным циклом изделия на предприятии позволит создать единую интегрированную среду управления инженерными данными и проектами, которая обеспечит:

- коллективную работу проектно-конструкторских подразделений предприятия над проектами с разграничением прав доступа к его составным частям;
- надежное хранение и быстрый поиск информации в электронных архивах;
- максимальное использование в новых разработках отработанных и проверенных технических решений, хранящихся в базе данных
- исключение ошибок за счет устранения нескольких источников хранения одной и той же информации.

PLM-система – это не один суперпродукт, а совокупность информационных систем (в том числе от разных производителей). Она должна решать задачи подготовки инженерных данных (средствами CAD/CAM/CAE/CAPP/MPM-систем) и задачи управления инженерными данными (средствами PDM-системы).

Сегодня рынок инженерного программного обеспечения и PLM динамичен и инновационен, как никогда. Сегодня главные приоритеты производителей – инновации, разработка изделий, НИОКР и инжиниринг, и каждый вендор программного продукта имеет собственное мнение о том, как лучше удовлетворить потребности клиента.

Исследования текущего состояния PLM-рынка, проведенного аналитической компанией Aberdeen Group показывают, что Teamcenter занимает положение выше среднего, так как многие заказчики положительно оценили возможность одновременно управлять проектированием и производством. У системы хорошие перспективы развития благодаря инвестициям со стороны концерна Siemens, направленным на расширение имеющегося функционала и охват новых направлений. Система Teamcenter выделяется на общем фоне тесной интеграцией с решениями для поддержки производства. С ее помощью проектные и производственные подразделения могут постоянно взаимодействовать в ходе планирования и мониторинга производственных операций. В результате удается параллельно выполнять процессы проектирования и производства, ускоряя выпуск изделий.

Согласно отчету ведущей аналитической компании ARC Advisory Group, компания Siemens PLM Software является лидером во всех сегментах рынка решений по управлению жизненным циклом изделия (PLM). В их числе: управление инновациями, разработка и запуск новых изделий в производство (NPDI), управление линейками продукции; средства совместного проектирования (CAD/CAM/CAE); управление данными об изделии (PDM); управление технологическими процессами (MPM) и цифровое производство; управление обслуживанием, технической поддержкой и документацией. Важнейшую роль в стратегии достижения лидерства на рынке ведущий аналитик ARC Дик Слански отводит ориентации Siemens PLM Software на поставку полнофункционального PLM-решения, охватывающего все этапы жизненного цикла изделия – от его проектирования и разработки до производства и автоматизации заводских систем.

В рейтинге «Положение на рынке» Teamcenter занимает высокие позиции. Siemens – стабильная международная корпорация, а Siemens PLM Software – независимое подразделение, которое предоставляет заказчикам поддержку, опираясь на опыт и экспертизу партнеров, специализирующихся в области PLM.

В России первыми стали внедрять PLM-решения начали и добились положительных результатов, такие компании как ОАО «НПО «Сатурн», ОАО «ОКБ «Сухого», ОАО «Корпорация «Иркут» и т.д.

Делаем вывод, что при внедрение PLM-системы компании Siemens PLM Software предприятие получает ряд преимуществ – это:

- экономия затрат на разработку и быстрый вывод новой продукции на рынок;
- включение клиента в процесс создания продукта с начальных стадий;
- совершенствование характеристик разрабатываемого продукта и его повышение качества, обнаружение недостатков на ранних стадиях;

- увязка проектирования и производственных процессов;
- учет и использование опыта ранее выполненных проектов;
- реализация модели «виртуального предприятия»;
- управление проектами разработки и технологической подготовки производства новой продукции;
- повышение качества продукции;
- улучшение взаимодействия с поставщиками и потребителями.

Список литературы:

- 1 *Платов Антон*. PLM – новое поколение систем управления. Компьютерная газета // URL: <http://www.nestor.minsk.by/kg/2006/25/kg62528.html>. Режим доступа: свободный с экрана (дата обращения: 10.04.2014).
- 2 Технологии, инновации и успех. Интервью с Вице-президентом генеральным менеджером Siemens PLM Software Виктором Беспаловым. – PLM Эксперт. Инновации в промышленности, апрель 2013. – с. 8.
- 3 Информационные системы. Rational Enterprise Management. — 2010. 3. // URL:http://www.remmag.ru/admin/upload_data/remmag/10-3/Aberdeen1.pdf. Режим доступа: свободный с экрана (дата обращения 10.02.2014).

Оглавление

Глушченко П.П. ПРОБЛЕМЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ГРАЖДАНАМИ НАВЫКОВ ОБРАЩЕНИЯ К ПРАВОВОЙ САМООБОРОНЕ (САМОПОМОЩИ).....	3
Горчаков А.Д. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ	6
Гирфанова И.Н., Крапивина Е.С. НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	8
Губулова С.Г. НЕОБХОДИМОСТЬ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ	10
Гусева Л.И. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА.....	11
Дегтярева Ю.А., Анохина Д.Г., Бездольная Т.Ю. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКЕ».....	13
Джигоева Ф.А. ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	16
Дойбу А.Х., Хомушку В.О., Куулар С.А., Кызыл-оол Б-М.И., Ооржак Д.Х., Ховалыг Р.Б. УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ	18
Дубровин В.Ю. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИДЕИ МЕССИАНСТВА РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА В СВЕТСКОЙ И ЦЕРКОВНОЙ ИДЕОЛОГИИ	20
Дюкова Д.Д., Рубан О.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ.....	22
Еленева Ю.Я., Просвирина М.Е., Волкова А.В. АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	25
Еремеев М.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ К ТРУДУ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	27
Ерёмина И.Ю. ПРИОРИТЕТНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ТАЛАНТАМИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	39
Ерёмина И.Ю., Балахоева Р.М. АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ.....	43
Ерёмина И.Ю., Камаева М.М. ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ	45
Журавлева И.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ИМИДЖА Г.СЕВАСТОПОЛЯ	48
Замураева Л.Е., Алемасова Н.Ф. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ОАО «НОВАТЭК».....	50
Ибрагимова Э.С., Соколова Н.В. ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ.....	55
Иванова М.В., Рубан О.В. СИСТЕМА ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ	58
Идигова Л.М., Хубаева М.С-М. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ РЕГИОНОВЕДЕНИЯ И ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАЙОНИРОВАНИЕ.....	61
Илларионов Ю.В. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РИСКА.....	63
Илларионов Ю.В. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ.....	67
Ираева Н.Г. ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	70
Ираева Н.Г., Калимуллина Э.Р., Азнабаева Г.Х., Шарипова В.В. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	71
Исяняев Р.М. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПРИОБРЕТЕНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ.....	74

Казбаева А.Т. РОЛЬ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	77
Каткова М.А. НОВЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПРИЧИН ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-НЕРАВНОВЕСНЫХ СОСТОЯНИЙ В ЭКОНОМИКЕ	79
Кельбетова С.Ж. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	82
Козлова О.Н., Родионова Я.С. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	84
Коренева А.В. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ	88
Корниенко О.Ю. НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ	91
Кулик А.М., Сунцова А.В., Сальтевская О.С. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА	93
Лапин В.Н. НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	95
Лапин В.Н. ФОРМИРОВАНИЕ И УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	99
Ли О.Л., Игнатъева А.Е. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ СХПК «ХОЧО».....	108
Ли О.Л., Иннокентьева С.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ СХПК «КРЕСТЬЯХ»	110
Лукманова А.Р., Соколова Н.В. БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ.....	111
Магомедалиева Э.Ф., Батищева Е.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ	115
Максимова Л.В., Костина А.А., Максимов И.С. ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ УСЛУГ КАДРОВОГО АГЕНТСТВА	117
Максимович Л.В. РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	120
Манатилова Ф.Б., Исаева Ш.М. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ.....	122
Маркова Н.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	123
Марущак Е.А. СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА	125
Махметова А.Е. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ОРГАНИЗАЦИИ	126
Махортова В.К. РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	130
Михеев Д.Н. ПРАВОВАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПРАВОВАЯ ИДЕОЛОГИЯ В СТРУКТУРЕ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА.....	135
Муратова А.А. ЕХРО-2017 проложит мост в «зеленое» будущее	137
Мусаев Р.М. НАЛОГОВАЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ.....	139
Мявлина Н.Ж. ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	141
Науменко А.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	147

Невматулина З.А. МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	148
Некрасов Н.А., Замятина Л.В. БИЗНЕС: НОВОЕ ВРЕМЯ, НОВЫЕ ПРОЦЕССЫ.....	153
Несмелова А.В., Малинникова М.Е. ВНЕДРЕНИЕ PLM-СИСТЕМЫ, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	160

Научное издание

**ПЕРСПЕКТИВЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ
МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА:
НОВЫЙ ВЗГЛЯД
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ,
ПОЛИТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ ОБЩЕНАУЧНЫЕ
АСПЕКТЫ**

Материалы
международной научно-практической конференции
25 июня 2014 г.

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор
В.И. Долгий

Ответственный редактор
С.С. Чернов

Компьютерная верстка
О.В. Кузнецова

Подписано в печать
Формат 60x84 1/16
Бумага офсетная
Уч.-изд. л.
Усл. печ. л.
Тираж 500 экз.
Заказ № _____

Отпечатано в типографии