



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ

*Материалы Всероссийской научно-практической
конференции (с международным участием)*

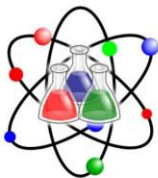
5 декабря 2014 года

г. Нефтекамск



Том 8

Секция “Экономические науки”



УДК 330
ББК 65

Актуальные проблемы науки:

Материалы I Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (с международным участием); том 8 (секция «Экономические науки») / под общ. ред. А.И. Вострецова. – Нефтекамск: РИО ООО «Наука и образование», 2014. – 104 с.

ISBN 978-5-9906169-0-5

ISBN 978-5-9906169-8-1 (т. 8)

В сборнике представлены материалы первой Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием) «Актуальные проблемы науки», где нашли свое отражение доклады студентов вузов и ссузов, магистрантов, аспирантов, докторантов, преподавателей, научных сотрудников по широкому спектру научных интересов: математике и информатике, юриспруденции, филологии, экономике, истории, иностранным языкам, психологии и др.

Материалы сборника представляют интерес для всех интересующихся указанной проблематикой и могут быть использованы при выполнении научных работ и преподавании соответствующих дисциплин.

Статьи напечатаны в авторской редакции.

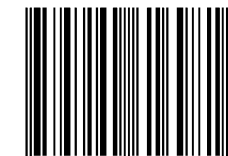
© ООО «Наука и образование», 2014

ISBN 978-5-9906169-0-5



9 785990 616905

ISBN 978-5-9906169-8-1



9 785990 616981

СОДЕРЖАНИЕ

Мазаева Т.И. Применение многофакторных регрессионных моделей для анализа производства продукции Волгоградской области	5
Malyzhenkov Pavel, Masi Maurizio Neural approaches in business decisions	6
Малянова Е.А., Морозова С.А. Анализ динамики курса валют	10
Маницаев С.В. Анализ услуги privatebanking на отечественном рынке	13
Меледина А.Д., Губайдуллина И.Н. Социальный аудит как фактор повышения эффективности деятельности предприятия	16
Мещерякова Ю.А., Руднева Л.Н. Теоретические подходы к определению маркетинга территорий	18
Миронова А.В., Есипова О.В. Развитие нанотехнологий в России	22
Муравьева Д.В., Ковтунова С.Ю. Значение бухгалтерского учета для экономической безопасности предприятия	26
Накарякова В.И. Формирование поведения потребителя стоматологических услуг	28
Наумов М.В., Морозова С.А. Сравнительный анализ лизинга и кредита	31
Новокишинов Д.А., Федосимова Е.А. Применение межотраслевого баланса в современных условиях	34
Осипенко Н.Д., Белоусова Д.А., Морозова С.А. Анализ показателей эффективности применения системы электронного правительства в странах Европы и Азии на основе исследования ООН	37
Палиенко Ж.С., Кузнецова Е.В. Инновационное развитие предпринимательской структуры	40
Пацин А.О., Ковтунова С.Ю. Анализ эффективности управления государственными финансами на региональном уровне	43
Петрова Д.М., Яценко О.В. Проблемы учета заработной платы в связи с информатизацией бухгалтерского и налогового учета	46
Петрова Д.М., Садыкова Л.Г. Особенности перехода с ЕНВД на УСНО	48
Петрова Д.М., Садыкова Л.Г. «Серые» схемы налоговой оптимизации	50
Петухова И.А., Корнеева Т.А. Особенности бухгалтерского и налогового учета нематериальных активов: товарный знак	52
Позднякова М.С., Советова Н.П. Выбор оптимального варианта расчета рентабельности на ЗАО «Вологодский мясокомбинат»	54
Полушина И.С. Организация внедрения и использования ресурсосберегающих технологий в молочном скотоводстве	56
Пяткина О.О., Иванова Н.В. Совершенствование управления качеством сельскохозяйственной продукции	59
Резяпова В.В., Кузнецова Е.В. Оценка финансовых рисков строительной организации ОАО «Трест №3», г. Уфа	61
Русановский Е.В., Арутюнян С.С. Сущность предпринимательской деятельности в АПК на современном этапе	63
Рыбасова М.В., Коржмазова А.Р. Совершенствование финансового механизма государственного регулирования амортизации	71
Сафаров Т.С., Вишневская Н.Г. Сравнительный анализ международного опыта налогообложения внешнеэкономической деятельности: Россия и ЕС	75

<i>Свешникова Л.В., Селищева Т.А.</i> К вопросу об инновационной активности Российского экономического пространства	81
<i>Семенова Е.М., Арсенина А.А.</i> Кадровый резерв как механизм повышения конкурентоспособности предприятия	83
<i>Сергеева А.В., Круталева Я.В., Морозова С.А.</i> Сравнительный анализ ипотечного кредитования России и Австралии	86
<i>Сильченкова Т.Н.</i> Управленческие инновации как фактор развития предприятия	88
<i>Ситников А.Г., Федосимова Е.А.</i> Ответные санкции России: поддержка национальной экономики?	90
<i>Ситникова А.Ю., Анисимова Ю.А.</i> Особенности формирования государственного бюджета России	93
<i>Ситникова А.Ю., Жукова В.О.</i> Изучение особенностей Российской безработицы	96
<i>Смолин М.А., Неспанова И.В.</i> Предпосылки совершенствования учета расчетов с поставщиками и покупателями	100
<i>Смотров Е.Е.</i> Анализ и моделирование сельскохозяйственных процессов на основе моделей ARMA	102

ПРИМЕНЕНИЕ МНОГОФАКТОРНЫХ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аграрное производство является одним из основных направлений хозяйственной деятельности, выполняемых на территории Волгоградской области. Рентабельность его работы оказывает существенное влияние на социально-экономическое состояние области и всего региона.

Основным показателем производства продукции растениеводства является валовой сбор. Проанализировав тенденцию изменения валового сбора зерновых культур сельхозпроизводителей в период с 2003 по 2013 гг. можно отметить, что на динамику валового сбора зерна влияет множество факторов. Наша задача сводится не только к отбору основных из них, но и определению степени влияния каждого фактора в отдельности и всех факторов в совокупности. Для этого воспользуемся корреляционно-регрессионным анализом, который подразумевает всестороннее исследование корреляционных связей, в том числе нахождение уравнений регрессии, измерение тесноты и направления связи, а также определение возможных ошибок, как параметров уравнений регрессии, так и показателей тесноты связи [2].

Для решения поставленной задачи были отобраны факторы, которые предположительно влияют на объемы валового сбора зерновых культур в Волгоградской области: Посевные площади под зерновые, тыс. га (X1), Урожайность с убранной площади зерновых культур, ц/га (X2), Внесено минеральных удобрений под зерновые, кг/га (X3), Внесено органических удобрений под зерновые, т/га (X4).

Таблица 1 – Основные расчетные показатели взаимосвязи результативного и факторного признаков

Годы	Валовой сбор зерновых тыс. тонн	Посевные площади тыс. га	Урожайность , ц/га	Внесено минеральных удобрений под зерновые, кг/га	Внесено органических удобрений под зерновые, т/га
	Y	X1	X2	X3	X4
2003	1572,9	1278,5	12,8	44	1,2
2004	2244,1	1408,2	17,4	3	0,1
2005	2463,2	1507,7	18,4	2	0,1
2006	1766	1154	15,7	3	0,1
2007	2674	1581,3	17	7	0,1
2008	3581	2008,6	18,3	7	0,1
2009	3335	2022	16,9	16	0,04
2010	2774	2129,7	17,8	11	0,1
2011	5183	2149,1	24,6	14	0,03
2012	3317,1	2052,6	19,2	22	0,01
2013	1498,8	1620	12	22	0,03
Итого	30409,1	-	-	-	-

Построенная множественная регрессионная модель валового сбора зерновых культур в Волгоградской области имеет следующий вид:

$$Y_t = -3617,79 + 1,0886x_1 + 225,59x_2 + 23,885x_3 + 4857,29x_4$$

Проверка значимости коэффициентов регрессии проводилась с помощью t-критерия Стьюдента, которая показала, что коэффициенты при x_3 и x_4 статистически незначимы. К тому же, матрица парных коэффициентов корреляции показала, что переменные x_3 и x_4 явно коллинеарны, т.е. находятся между собой в линейной зависимости (табл. 2).

Таблица 2 – Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	x1	x2	x3	x4
Y	1				
x1	0,790	1			
x2	0,913	0,606	1		
x3	0,538	0,722	0,370	1	
x4	-0,544	-0,726	-0,419	-0,907	1

Исключив статистически незначимые коэффициенты, была получена модель следующего вида:

$$Y_t = -2967,34 + 1,106x_1 + 221,67x_2$$

Проверка значимости коэффициентов регрессии с помощью t-критерия Стьюдента при $\alpha=0,05$ и $df=8$ показала, что коэффициенты при x_1 и x_2 статистически значимы средняя ошибка аппроксимации не превышает 10% ($A=8,9\%$), следовательно, она может быть использована для построения прогноза.

Литература и примечания:

[1]. Поступательное развитие Волгоградской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pole-news.ru/news-agro>

[2]. Статистика: [учебник для вузов] / под ред. И. И. Елисеевой. – СПб.: Питер, 2010. – 368 с.

© Т.И. Мазаева, 2014

***Pavel Malyzhenkov,
Maurizio Masi,
University of Tuscia,
Viterbo, Italy***

NEURAL APPROACHES IN BUSINESS DECISIONS

1. Physiological basis of neural applications

It is known that the human brain is superior to a digital computer at many tasks. A good example is the processing of visual information: a one-year-old baby is much better and faster at recognizing objects, faces, and so on than even the most advanced artificial intelligence system running on the fastest supercomputer. Moreover, the brain has many other features that would be desirable in artificial systems:

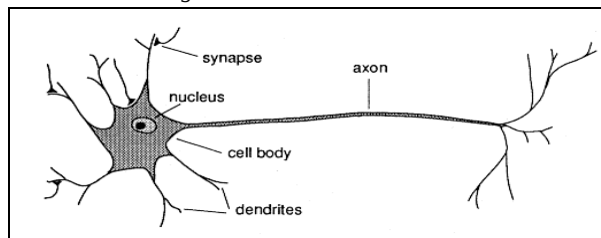
- It is robust and fault tolerant. Nerve cells in the brain die every day without affecting its performance significantly.
- It is flexible. It can easily adjust to a new environment by “learning” –it must not be programmed in Pascal, Fortran or C.
- It can deal with information that is fuzzy, probabilistic, noisy, or inconsistent.
- It is highly parallel.
- It is small, compact, and dissipates very little power.

Only in tasks based primarily on simple arithmetic does the computer outperform the brain!

This is the real motivation for studying neural approach. It is an alternative computational paradigm to the usual one (based on a programmed instruction sequence), which was introduced by von Neumann and has been used as the basis of almost all machine computation to date. It is inspired by knowledge from neuroscience, though it does not try to be biologically realistic in detail and it draws its methods in large degree from statistical physics. Its potential applications lie of course mainly in computer science and engineering. In addition it may be of value as a modeling paradigm in neuroscience and in sensory and cognitive psychology. As the term «neural network» itself implies, this approach was originally aimed more towards modelling networks of real neurons in the brain. The models are extremely simplified when seen from a neurophysiological point of view, though they are still valuable for gaining insight into the principles of biological “computation” [7].

The brain is composed of about 10^{11} neurons (nerve cells) of many different types. Figure 1 is a schematic drawing of a single neuron. Tree-like networks of nerve fiber called dendrites are connected to the cell body or soma, where the cell nucleus is located. Extending from the cell body is a single long fiber called the axon, which eventually branches or arborizes into strands and substrands. At the ends of these are the transmitting ends of the synaptic junctions, or synapses. The axon of a typical neuron makes a few thousand synapses with other neurons.

Figure 1 A neuron scheme



The transmission of a signal from one cell to another at a synapse is a complex chemical process in which specific transmitter substances are released from the sending side of the junction. The effect is to raise or lower the electrical potential inside the body of the receiving cell. If this potential reaches a certain threshold, a pulse or action potential of fixed strength and duration is sent down the axon (in such a case it is said that the cell has “fired”). The pulse branches out through the axonal arborization to synaptic junctions to other cells. After firing, the cell has to wait for a time called the refractory period before it can fire again.

In computer science terms, the human brain can be described as a parallel system of about 10^{11} processors. Each processor has a very simple program: it computes a weighted sum of the input data from other processors and then outputs a single number, a nonlinear function of this weighted sum. This output is then sent to other processors, which are continually doing the same kind of calculation. They are using different weights and possibly different gain functions and the coefficients w_{ij} are in general different for different i . These weights and gain functions can be thought of as local data stored by the processors [7].

2. History and development of neural networks

Inspired by neurophysiologists such as Donald Hebb and Karl Lashley, work in the neural network field began in the 1940s. Early simulations were done with paper and pencil. The first computer simulations were not done until the mid-Fifties [9].

In 1943 McCulloch and Pitts proposed a simple model of a neuron as a binary threshold unit. Specifically, the model neuron computes a weighted sum of its inputs from other units, and outputs a one or a zero according to whether this sum is above or below a certain threshold:

$$n_i(t+1) = \Theta(\sum w_{ij}n_j(t) - \mu_i), \text{ where}$$

n_i is either 1 or 0, and represents the state of neuron i as firing or not firing respectively, time t is taken as discrete, with one time unit elapsing per processing step.

$$\Theta(x) \text{ is the unit step function } \Theta(x) = \begin{cases} 1 & \text{if } x \geq 0 \\ 0 & \text{otherwise} \end{cases}, \mu_i \text{ is the threshold value for unit } i; \text{ the}$$

weighted sum of inputs must reach or exceed the threshold for the neuron to fire.

Though simple, a McCulloch-Pitts neuron is computationally a powerful device. McCulloch and Pitts proved that a synchronous assembly of such neurons is capable in principle of universal computation for suitably chosen weights w_{ij} . It means that it can perform any computation that an ordinary digital computer can, though not necessarily so rapidly or conveniently.

Real neurons involve many complications omitted from this simple description. The most significant ones include:

- Real neurons are often not even approximately threshold devices as described above. Instead they respond to their input in a continuous way. This is sometimes referred to as a graded response. The nonlinear relationship between the input and the output of a cell is a universal feature and that it is the nonlinearity that is essential, not its specific form. In any case, continuous-valued units can be modelled too, and are sometimes more convenient to deal with than threshold units.

- Many real cells also perform a nonlinear summation of their inputs, which takes us a bit further from the McCulloch-Pitts picture. There can even be significant logical processing (AND, OR, NOT) within the dendritic tree. This can in principle be taken care of by using several formal McCulloch-Pitts neurons to represent a single real one, though there has been little work along these lines so far. This complication is generally ignored, since the simple McCulloch-Pitts picture is already very rich and interesting to study.

- A real neuron produces a sequence of pulses, not a simple output level. Representing the firing rate by a single number like n_i , even if continuous, ignores much information –such as pulse phase –that might be carried by such a pulse sequence. The majority of experts do not think that phase plays a significant role in

most neuronal circuits, but still the agreement is incomplete.

- Neurons do not all have the same fixed delay ($t \rightarrow t+1$). Nor are they updated synchronously by a central clock..

- The amount of transmitter substance released at a synapse may vary unpredictably. This sort of effect can be modelled, at least crudely, by a stochastic generalization of the McCulloch-Pitts dynamics [7].

McCulloch and Pitts' work was not continued to a large extent. Their model allowed for complex looping. This meant that the behavior of the model was difficult to predict analytically. Also, the available computational resources of the day were not adequate to simulate the proposed systems. The McCulloch and Pitts model remains an important milestone for the neural network field, but has found little application today [10].

3. Neural approach: the state-of-the-art

Nowadays neural networks represent a scientific direction, with the aid of which it is possible to settle different issues of expert nature, frequently met, in particular, in economics. They are being actively developed within the scope of Japan project "Sixth generation". Despite the fact, that this project includes the goals, exceeding simple improvement of traditional methods of computer technology, great attention is paid to neural models. Messages about process of operations for its implementation include the term "artificial intellect", which means, that computers are to demonstrate behaviour, based mostly on biological models, than on artificial ones.

The main types of economic problems, solved with the aid of neural networks are the following:

Classification problems: When solving such tasks, a trained neural network takes input sample and gives as a reply the class, to which it belongs. Such approach is used, for instance, when examining financial position of a company, i.e. performing its classification at the basis of accounting balance sheet data as "healthy" or "risky";

Forecasting problems: When approaching such problems, a trained neural network may be used for forecasting the values of a certain calculated index, according to which there is a certain statistical data sample (share price, business activity index, company financial stability index);

Sensitivity analysis problems: Such analysis allows to trace changes of output values, when input values change in trained neural network. As neural network presents itself as indefinite model of a certain event or process, such analysis helps to detect variables, having maximum weight in forming output results (control variables).

One of the modern scientific streams in the field of neural applications is neuromarketing [3, 8]. The possible future development of the present work is the application of the described neural approach to the methods of management and control of consumers' behaviour.

References:

- [1] Aleksander I. An introduction to neural computing, Chapman & Hall, London, 1990.
- [2] Altman E.I., Kim D.W. e Eom Y.H. Failure Prediction, in «Journal of International Financial Management and Accounting», vol.6, 1995.
- [3] Babiloni F., Meroni V., Soranzo R., Neuroeconomia, neuromarketing e processi decisionali, Springer 2007;
- [4] Fausett L. Fundamentals of Neural Networks: Architectures, Algorithms

and Applications, Englewood Cliffs, 1994.

[5] Gallant S.I. Neural network learning and expert systems, Cambridge, 1993.

[6] Hall S.G. Applied Economic Forecasting Techniques, Harvester Wheatsheaf, 1994.

[7] Hertz J., Krogh A., Palmer R.G. Introduction to the theory of neural computation, Addison-Wesley Publishing Company, 1991.

[8] Karmarkar Uma R. «Note on Neuromarketing». *Harvard Business School* (9-512-031), 2011.

[9] Malyzhenkov P., Enterprises' activity forecasting, in "Market: infrastructure and business" (in Russian), University of Nizhni Novgorod (Russia), 1997.

[10] Maren A., Harston C. Rap R. Handbook of Neural Computing Applications, Academic Press, Inc., 1990.

[11] Refenes P. Neural networks in the capital markets, J. Wiley, 1995.

[12] Trippi R., Turban E. Neural networks in finance and investing, Irwin Professional Pub, Chicago, 1996.

© Pavel Malyzhenkov, Maurizio Masi, 2014

Е.А. Малянова,
С.А. Морозова,
СГАУ им. С.В. Королева,
г. Самара

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КУРСА ВАЛЮТ

Во все времена человечество жаждало узнать будущее. Простой банковский вкладчик образца XXI века не является исключением. Существует множество точных и неточных методов прогнозирования динамики курса валют, однако такой огромный скачок курса доллара и евро – впервые исторически задокументированный (рисунок 1, рисунок 2).

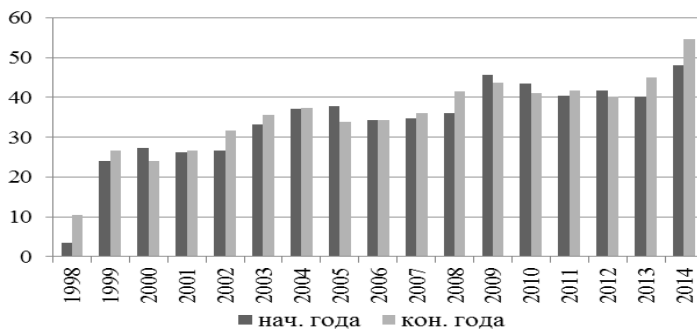


Рисунок 1 –Динамика курса евро

Российские экономисты утверждают, что повышение стоимости курсов – это абсолютно психологическое явление. Люди скупают валюту в огромных

количествах, что означает только одно: остановить подорожание доллара и евро по отношению к национальной валюте на данный момент практически невозможно [1].

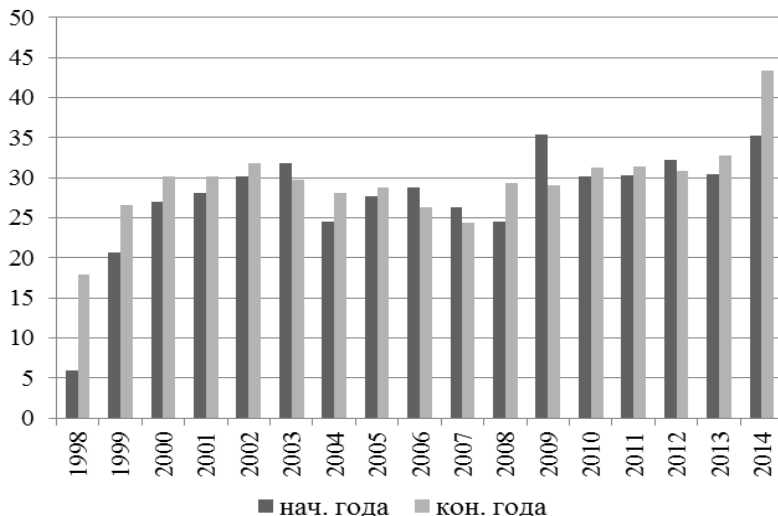


Рисунок 2 – Динамика курса доллара США

Исходя из этого, банку России приходится контролировать стоимость рубля и по мере возможности стараться не допустить падения национальной валюты ниже уровня 30,4 рубля по бивалютной долл. корзине. Если рубль опустится ниже обозначенного уровня – это приведет к неминуемой инфляции в стране, а также платежному дефициту.

Не исключено, что повышение стоимости спровоцирует также падение цен на рынке активов (в первую очередь – на недвижимость). Нельзя не учитывать то, что в настоящий момент уровень внешнего долга России составляет \$52,7 млрд., и, так как большую часть из них составляют валютные кредиты, существует огромный риск невыплаты этих долгов, с каждым днем все увеличивающихся в размере [3].

По оценке Министерства финансов, снижение курса доллара на один рубль приводит к потерям бюджета на 200 миллиардов рублей. При снижении курса евро потери будут еще больше. Министром финансов Российской Федерации, Силуановым А.Г., были высказаны опасения по поводу исполнения бюджета в 2015 году из-за слишком низкого курса рубля в прогнозе, исходя из которого рассчитывались доходы казны. Согласно официальному прогнозу Министерства экономического развития, который был положен в основу расчетов, среднегодовой курс доллара на 2015 год составит 36,5-37,5 рубля за доллар.

Курс доллара начал этот год немного выше уровня в 33 рубля. В середине марта, на фоне событий на Украине и присоединения Крыма к России, он вышел на пик – в район 36,7 рубля [2].

Что касается стоимости рубля на внутреннем валютном рынке, то многие

аналитики уверены, что реальный курс рубля относительно доллара и евро сегодня сильно недооценен. Не трудно догадаться, что это произошло по геополитическим причинам. Несомненно, падающие мировые цены на энергоносители, в первую очередь на нефть, повлияли на низкую стоимость отечественной валюты (рисунок 3).

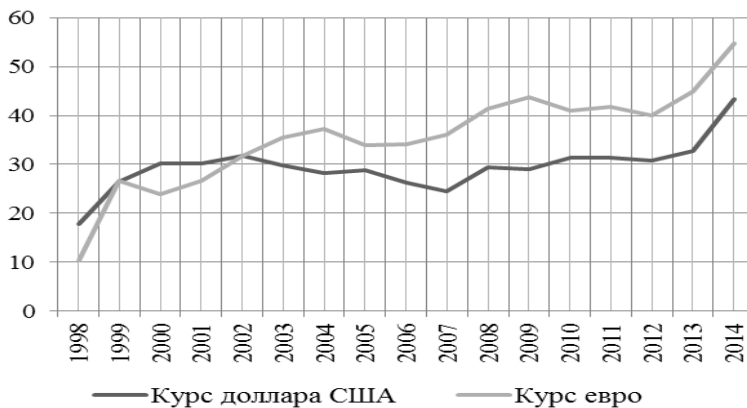


Рисунок 3 – Сводная динамика курсов доллара США и евро

Несмотря ни на что, регулятор пока не намерен отказываться от запланированной на 2015-й год политики невмешательства в торги на валютной бирже. Другими словами, ЦБ предполагает со следующего года воздерживаться от валютных интервенций из собственных фондов ради спасения курса рубля, как это происходит сейчас.

Многие эксперты небеспочвенно опасаются, что в текущей сложной валютной ситуации такое радикальное невмешательство окажет пагубное влияние на рубль и на нежелание вкладчиков увеличивать депозитную массу в российских банках.

«Какой динамики ожидать от рубля в будущем?» – сейчас этим вопросом задаются не только финансовые аналитики, но и обыватели. Мнения экспертов относительно будущего курса разделились. Одни считают текущий курс оправданным, другие ожидают к концу года коррекцию рубля до 38 рублей за доллар и 46 за евро. В 2015 году ожидается, что рубль может находиться в широком диапазоне к доллару: от 35 рублей до 42 рублей за доллар США. Это зависит от внешнеполитической обстановки, усиления или ослабления санкций, а так же от динамики цен на нефть. В случае особенно затяжного падения (ниже 80\$ за баррель в течение нескольких месяцев подряд) рубль, возможно, покажет отрицательную динамику и выйдет из предполагаемого диапазона. Если же ситуация вокруг Украины найдет позитивное развитие, а так же цены на энергоносители на мировых рынках станут оптимальными, это однозначно окажет мощнейшую поддержку российской валюте. Предполагается, что курс рубля подтолкнется до 34-35 рублей за доллар и 41 рублю за евро.

Центральный банк России считает, что не стоит видеть опасность в современной динамике курса рубля, что, благодаря сглаживанию рыночной

волатильности, рубль останется на плаву. Дойдя до верхней границы стоимости бивалютной корзины, Центральный банк России планирует начать активные продажи валюты. К тенденции 35 рублей за доллар Россия обязательно придет в случае притока капитала, а так же если цены останутся на уровне 115-120 долларов за баррель нефти. Таким образом, валюта США, выигрывающая сейчас от лихорадки на рынках больше остальных валют, уже через 5-6 месяцев может существенно сдать свои позиции.

Литература и примечания:

[1] Вклады в банках Москвы – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.vkladybanke.ru/> (дата обращения 21.11.2014).

[2] РИА НОВОСТИ: исследование валютного рынка – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/economy/20140704/1014771088.html>

[3] ЮБИЗНЕС: деловой журнал – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://ubiznes.ru/> (дата обращения 21.11.2014).

©Е.А. Малянова, С.А. Морозова 2014

С.В. Манцаев,
СКФУ,
г. Ставрополь

АНАЛИЗ УСЛУГИ PRIVATEBANKING НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ

Перевод понятия «privatebanking» достаточно прост: «индивидуальное обслуживание банком состоятельных частных лиц».

В России и за рубежом термин «privatebanking» трактуется как, комплексное управление личными средствами клиента [1].

Privatebanking представляет совершенно другой подход в сфере оказания услуг. Банк становится, своего рода, личным финансистом, распоряжающимся своими финансами в интересах клиента. Хочется отметить, что для нашей страны значимую роль играет высокая оперативность и возможность индивидуального графика предоставления услуг. В России развитие этого сегмента банковского рынка пошло по пути стран Восточной Европы: российские коммерческие банки снижают требования минимального размера капитала до \$200-500 тыс.

В то же время большая часть российских бизнесменов – это еще неопытные клиенты, которым нужно официальное подтверждение подлинности собственных доходов и их сохранение. Сейчас любой банк мечтает заполучить состоятельного клиента V1статуса, и его первостепенной задачей является найти такого клиента. Такие персоны с большим состоянием, требуют особого внимания. Также с понятием privatebanking употребляется понятие wealthmanagementпереводится как, управление состоянием. [2].

Сравнение характеристик обеих систем услуг, показанных на рисунке 1, неоспоримо доказывает, что динамика развития privatebanking направлена в сторону wealthmanagement для предоставления более широкого спектра услуг, естественно, который далеко заходит за рамки обычной банковской деятельности.

Входной порог для использования услуг privatebanking зависит от банка. В

мире на практике крупнейших банков объем средств, которые являются свободными у клиента к размещению, начинаются примерно от \$10 млн. В России гораздо ниже – минимальный размер средств составляет в среднем \$200-500 тыс. Кроме того, с клиента взимается вознаграждение за управление активами и капиталом. В классическом private banking оно включает в себя два элемента:

1) management fee – плата за управление – удерживается ежеквартально от средней стоимости активов клиента в данном квартале;

2) success fee – вознаграждение за успех – начисляется и удерживается в конце каждого квартала.



Рисунок 1 – Сравнение предоставляемых услуг по системам Private banking и Wealth management

Private Banking—это молодая услуга для российского рынка. В ряду первых отечественных банков, которые предложили данную систему услуг был банк «Уралсиб». Сейчас PrivateBankingпредоставляют уже много российских банков: ЗАО «ВТБ 24», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Промсвязьбанк», ЗАО « Банк Русский стандарт», ОАО «НОМОС-банк» [3].

Стоит задать вопрос: а нужны ли нам услуги privatebankingв России? По мнению экспертов ответ очевиден – да. Но несмотря на перспективное будущее, которое может открыться перед отечественными банками, большинство из них сегодня не готовы, да и не спешат предлагать индивидуальное банковское обслуживание в его западном понимании. Так как в нашей стране на данный момент не существует большого опыта и практики в области данных услуг в отечественных банках крупные клиенты зачастую не понимают сущности услуг privatebankingi боятся их использовать из-за отсутствия достоверной информации, о том, какие преимущества эти услуги могут дать.

Услуги privatebankingможно разделить на три группы:

- банковские (расчетно-кассовое обслуживание, депозиты, "металлические" счета, пластиковые карты, аренда индивидуальных сейфовых ячеек, ответственное хранение драгоценных металлов, доверительное управление);

- консультативные (помощь оказывается клиентам как до осуществления какой-то финансовой операции, но и в процессе ее осуществления, а также после завершения, еще клиент имеет возможность получить высококвалифицированную помощь в области валютного и налогового законодательства);

- дополнительные продукты (услуги, не имеющие никакого отношения непосредственно к деятельности банка такие как: аренда на нужный период времени не только какую-либо недвижимость, но и даже антиквариат).[4]

Нужно отметить, что главными продуктами privatebankingв России считаются вклады и доверительное управление (ДУ). Процентные ставки большинства российских банков по депозитам VIP-клиентов на большие суммы, обычно, выше, чем по основным вкладам, и составляют в среднем 7-8% годовых в рублях и 3-6% в валюте. Часто кредитные организации делают предложение прийти к соглашению об условиях вклада при встрече с клиентом (табл. 1).

Таблица 1 – Средние процентные ставки по вкладам системы privatebanking банков в России.

№	Наименование банка	Рублевые вклады, % годовых	Вклады в валюте, % годовых (долл./евро)
1	Сбербанк России	По договоренности с клиентом	
2	ВТБ 24	Выше, чем по базовым вкладам (базовые: 6,66 (руб.), 3,45 (долл.), 3,51 (евро))	
3	Газпромбанк	По договоренности с клиентом	
4	Альфа-Банк	7,18	2,40/2,77
5	УралСиб	7,30	2,50/2,20
6	Росбанк	7,24	3,24/3,32
7	БРК банк	10,08	6,90/6,90
8	Промсвязьбанк	9,6	6,02/6,02

Услуга privatebankingu живет у нас в стране тогда, когда понимание у потенциальных состоятельных клиентов достигнет уровня западных VIP-клиентов. Когда у нас в стране начнут понимать, что дает эта услуга, какие возможности она открывает не только в плане банковской сферы, но и в обычном консультировании и помощи, которая не связана напрямую с экономикой. Российские крупные банки уже готовы предоставлять такие услуги, может не в полном объеме и не в таком качестве как на Западе, но они развиваются довольно быстрыми темпами. Осталось дожидаться, когда потенциальные клиенты смогут в полном объеме принять новшества и будут развиваться вместе с банками.

Литература и примечания:

[1] Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. –5-е изд., перераб. и доп. –М.: ИНФРА-М, 2008.

[2] Артемов С. Борьба за состояние [Электронный ресурс] / С. Артемов // "Банк". Приложение к газете «Коммерсант». –2011.-02 июня (№98 (4639)) – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1647339>

[3] Акинин П.В., Акинина В.П., Золотова Е.А. Стратегия вхождения на региональный финансовый рынок кредитной организации (на примере Ставропольского края), // Региональная экономика: теория и практика, 2010, №18. С.2-11

[4] Витторио Вольпи: Privatebanking в России будут очень динамично развиваться [Электронный ресурс] / Пресс-конференции. –Режим доступа: <http://top.rbc.ru/pressconf/22/12/2011/631123.shtml>

© С. В. Манцаев, 2014

***А.Д. Меледина,
И.Н. Губайдуллина,
УЮИ МВД РФ,
г. Уфа***

СОЦИАЛЬНЫЙ АУДИТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной рыночной экономике невозможно нормальное функционирование компаний без развитой системы социального партнерства. Так как именно человеческий фактор (социально-трудовые отношения) обеспечивает эффективность деятельности предприятия. По мнению ученых, именно социальный аудит является инструментом регулирования состояния социально-трудовых отношений.

Социальный аудит подразумевается как процесс диагностирования социально-экономических взаимоотношений, прогноза капитала и хода реализации корпоративных соглашений и договоров, схем и проектов общественного формирования в компании. Как принцип, общественное исследование получается очень желанным или важным, в случае если в компании усугубляется общественная атмосфера. Больше всего социальный аудит применяется в эксплуатационном либо тактическом менеджменте, то есть к нему прибегают в то

время, если случилась сильная общественная нестыковка или множество разногласий в компании либо если становится явным, то что формируются требование с целью обострения общественных взаимоотношений и возникает резкая потребность узнать предпосылки смещения в худшую сторону общественного атмосферного климата и обозначить пути постановления общественной напряженности.

Социальный аудит есть один из элементов концепции управления и управления общественным формированием, а кроме того метод прогноза, назначенный с целью исследования области социоэкономических взаимоотношений.

Цель социального аудита –приобретение беспристрастных данных о нраве социоэкономических взаимоотношений в избранной сфере изучений (т.е. анализ возможности компании решать общественные задачи, какие появляющиеся изнутри и за её границами, и управлять теми из них, какие проявляют прямое воздействие на трудовую деятельность лица).

Предметом социального аудита считается надёжные и справедливые данные, наступающие со всех степеней освидетельствования социоэкономических взаимоотношений посредством исследование существующей нормативно-законной документации (законы, указы, договора, контракты, директивы, утверждения, указания и прочие нормативные акты), а кроме того посредством полевых исследований, выборочные опросы, собеседование, наблюдение, статистические сведения и многое другое.

Что конкретно изучает социальный аудит на уровне предприятия и что он дает предприятию?

На уровне предприятия исследуются следующие вопросы, касающиеся конкретных характеристик качества трудовой жизни:

- аудит трудового потенциала: профессионализм, образование, этнокультура, психофизическое состояние;
- аудит мотивационного поля: отношение к собственности, содержание труда, материальное стимулирование труда, моральное стимулирование труда, социальная защищенность труженика, эргономика, участие труженика в управлении, корпоративная культура.

Также изучает психологический фон, имеющийся в трудовом коллективе: положительный, который порождает энтузиазм, воодушевление, сплоченность, благожелательную атмосферу, желание к труду и т.д. и отрицательный, который приводит к безразличию, враждебности, намеренному замалчиванию проблем, неискренности и т.д.

Таким образом, мы можем говорить, что социальный аудит является одним из важнейших факторов увеличения эффективности деятельности предприятия.

Как свидетельствует исследование, проведение социального аудита дает следующий эффект:

- сокращает операционные расходы;
- улучшает имидж и репутацию, напомним вам, что сегодня только 30% рыночной стоимости предприятия отражаются в балансе, остальное-имидж, репутация, организация труда, ноу-хау и т.д.;
- повышает продажи и лояльность потребителей;
- снижает текучесть кадров (здесь хотелось бы добавить, что организация

ведения бизнеса на предприятии влияет на конкурентоспособность управления кадрами.

При наличии выбора большинство потенциальных сотрудников, в том числе лучшие выпускники вузов, не будут заинтересованы в работе компаний, которые не придерживаются передовых стандартов корпоративного управления. В процессе выбора работы, при условии интереса со стороны конкурентов и нехватки квалифицированных специалистов, они сделают выбор в пользу компании с более высокими стандартами в работе;

- повышает лояльность персонала, повышает мотивацию сотрудников (система мер по мотивации персонала – это мощное оружие, позволяющее повысить прибыльность работы предприятия);

- сокращает давление со стороны проверяющих органов;

- предоставляет доступ к капиталу. И в совокупности все это приводит к увеличению финансовых показателей предприятия. Т.о. социальный аудит не только исследует особенности социально-экономических отношений на предприятии, но и предлагает практический инструментарий и методологию обеспечения экономической безопасности предприятия.

Литература и примечания:

[1] <http://www.hi-audit.ru/sotsialnyi-audit-i-ego-primenenie/>

[2] В.Р. Мешков, «Социальный аудит: Российская практика» –2009.

[3] Н.Н. Гриценко, Н.А. Волгин, Ю.Н. Попов, Ф.И. Шарков, А.А. Шулуш «Основы социального государства». –М.: Издательский дом «АТИСО», 2009.

© А.Д. Меледина, И.Н. Губайдуллина, 2014

Ю.А. Мещерякова,

Л.Н. Руднева,

ТюмГНГУ

г. Тюмень

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ

Обеспечение устойчивого социально-экономического развития региона и интегрирование его в общегосударственную и мировую экономику за счет существенного повышения его конкурентоспособности является ключевой задачей в реализации интересов региона во всех сферах деятельности. Одной из современных технологий, способствующей решению стратегических задач социально-экономического развития регионов, является территориальный маркетинг, который позволяет в систематизированном виде на основе маркетинговых инструментов и стратегий разрабатывать и применять комплекс мероприятий, направленных на более эффективное и выгодное для региона использование имеющихся ресурсов с целью его дальнейшего устойчивого развития и повышения его конкурентоспособности на основе удовлетворения спроса целевых групп потребителей.

Концепция территориального маркетинга ориентирована на основных

потребителей территориального продукта, к числу которых относятся население, бизнес, региональная власть, стремится максимально учесть их интересы, повысить качество жизни населения территории. Особенно актуален данный вопрос для территорий, в которых представлен ограниченный спектр отраслей и ресурсный потенциал, имеются значительные демографические и социальные проблемы.

В отечественной научной литературе можно встретить множество понятий, в той или иной степени отражающих вопросы маркетингового подхода к управлению территорией в условиях рыночной экономики – «региональный маркетинг», «маркетинг места», «муниципальный маркетинг», «маркетинг города», «территориальный маркетинг», «маркетинг территорий», «маркетинг на (внутри) территории». Каждая из данных категорий имеет как общие черты, так и отличные, частные характеристики. Наиболее часто используемой категорией является «региональный маркетинг». В раскрытии ее сущности можно выделить два подхода –экономико-географический и маркетинговый.

Представителями экономико-географического подхода являются А. М. Лавров, В. С. Сурнин, В. И. Бутов, В. Г. Игнатов, Н. П. Кетова. В 1994 г. А. М. Лавров и В. С. Сурнин [7] предложили ввести в научный оборот в области региональной экономики термин «региональный маркетинг», который был определен как элемент системы рыночных отношений, спроецированный не на микроуровень (предприятий и фирм), а на мезоуровень (области, края, республики). При этом речь шла об изучении рынка, спроса и цен на продукцию региона. Свое определение регионального маркетинга дают В. И. Бутов, В. Г. Игнатов, Н. П. Кетова в работе [3], по их мнению региональный маркетинг –это «определенный образ мышления и действий руководителей регионального уровня, новая деловая философия активной предпринимательской деятельности в регионе, в основе которой –стремление удовлетворить выявленные потребности конкретных людей, групп потребителей, предприятий как в данном регионе, так и за его пределами (действие на избранных рынках) в соответствующих товарах – готовой продукции, технологии, услугах, информации и т. д.».

Вторым подходом в определении новой сущности управления регионом в условиях рыночной экономики является маркетинговый подход. Представителями этого направления являются А. Л. Гапоненко, Г. В. Гутман, Е. П. Голубков и ряд других авторов. Так, А. Л. Гапоненко в работе [4] определяет территориальный маркетинг как «систему мер по привлечению в регион новых экономических агентов, способствующих процветанию региона в целом». Такое определение имеет маркетинговый подход к задачам развития региона. Также представителем маркетингового подхода является Митасов К.А., который предлагает рассматривать «региональный маркетинг» как «совокупность принципов, методов, средств и организационных форм эффективной реализации региональных целевых программ, направленных на повышение уровня эффективности социально-экономических процессов на межрегиональном уровне и деятельности региональных маркетологов в создании системы мер, направленных на удовлетворение нужд и потребностей юридических и физических лиц, создаваемых органами региональных маркетинговых структур и институтов в целях обеспечения регионального развития и улучшения качества жизни населения» [8]. Основными инструментами регионального маркетинга, по мнению автора, являются структура и интенсивность товаропотока, уровень цен,

система стимулирования сбыта, используемые для прогнозирования и формирования потребительских запросов на региональном уровне, что и обеспечивает достижение эффективных экономических результатов маркетинговой стратегии региона.

Еще одна группа авторов, представляющая взгляды Т.М. Орловой и Б.М. Гринчеля, предметом своего изучения считает «маркетинг города». Опираясь, очевидно, на определение маркетинга региона, данное А.Л. Гапоненко, авторы дают свою трактовку категории маркетинга города: его сверхзадачей они называют «эффективное использование существующих, а также формирование новых преимуществ для привлечения в город экономических агентов, способных повысить благосостояние его жителей» [5].

В особом ряду стоит группа авторов, рассматривающих категорию «маркетинг мест». Классик теории маркетинга Ф. Котлер в работе «Маркетинг мест» [6] писал: «Маркетинг мест – это деятельность, предпринятая с целью создания, поддержания или изменения отношений и/или поведения, касающихся конкретных мест». Согласно данному подходу, использование маркетинга в управлении территориальным развитием и создании положительного образа территории, может дать существенную выгоду, не меньшую чем маркетинг в бизнесе. При этом основную роль, по мнению Ф. Котлера, в маркетинге места играет стратегическое планирование и позиционирование соответствующей территории в общеевропейском территориальном социально-экономическом пространстве. Маркетинг места может определяться четырьмя аспектами видения территории: маркетинг жилья, маркетинг зон хозяйственной застройки, маркетинг мест отдыха, маркетинг инвестиций в земельную собственность [6]. В свою очередь С.Н. Андреев рассматривает «маркетинг мест» как самостоятельную категорию и подчеркивает, что он «направлен на формирование, сохранение или изменение отношения потребителей, посредников, контактных аудиторий к определенным «местам». В коммерческой сфере это – зоны экономических интересов производственных предприятий, банков, финансовых групп и т. д. В некоммерческой – месторасположения и объекты, представляющие историческую ценность, памятники культуры, архитектуры, зодчества, музеи, библиотеки и многое другое» [2].

Среди множества определений можно отметить, еще один подход, предметом изучения которого является «территориальный маркетинг».

По мнению Поляковой Т.В., под территориальным маркетингом следует понимать «рыночный фактор координации соотношения спроса и предложения на уровне территории с целью повышения качества жизни населения, с учетом особенностей и специфики развития территории, в направлении активизации научно обоснованных процессов специализации и интеграции бизнеса». [10]

По мнению Сачук Т.В. «территориальный маркетинг несет значительную социально-этическую нагрузку, поскольку призван обеспечить удовлетворение разнообразных потребностей частных лиц, направлен на достижение компромиссов между разными целями развития территории, должен осуществляться с учетом интересов настоящего и будущих периодов во благо всех слоев общества». [11]

На наш взгляд, наиболее полно раскрывает понятие «территориальный маркетинг» в своих работах А. П. Панкрухин [9]. По мнению автора, «территориальный маркетинг – это маркетинг в интересах территории, ее

внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. Он может быть рассмотрен как маркетинг территорий или как маркетинг на территории:

–маркетинг территорий – маркетинг, рассматривающий в качестве объекта внимания и продвижения территорию в целом, осуществляемый как внутри, так и за ее пределами, и нацеленный на создание, развитие, эффективное продвижение и использование конкурентных преимуществ данной территории в ее интересах, в интересах ее внутренних, а также тех внешних субъектов, в сотрудничестве с которыми она заинтересована;

–маркетинг на (внутри) территории – аспект понимания термина «территориальный маркетинг», обозначающий уровень и конкретные характеристики развития маркетинговых отношений субъектов внутри территории по поводу конкретных товаров и услуг.

Из рассмотренных категорий маркетинга, выделенных как отечественными, так и зарубежными экономистами, объектом изучения которых является территория, на наш взгляд, более общей является «территориальный маркетинг» или «маркетинг территорий». Именно территориальный маркетинг позволяет обозначить специфический объект управления –территорию, что принципиально отличает его, например, от банковского или промышленного маркетинга. Использование категорий «региональный маркетинг», «муниципальный маркетинг», «городской маркетинг», «маркетинг территории», «маркетинг места» позволяет лишь уточнить, относительно какого территориального объекта осуществляется управленческая деятельность.

Представленный анализ теоретических особенностей предмета территориального маркетинга позволяет заключить, что эффективным механизмом развития территориальных региональных структур в рамках повышения их конкурентоспособности стало широкое использование маркетинговых подходов. Их применение создаёт условия для устойчивого социально-экономического развития региона.

Литература и примечания:

[1] Андреев С.Н. Роль маркетинга в повышении результативности деятельности некоммерческих субъектов. Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. № 2. – С. 32-40.

[2] Бутов В. И., Игнатов В. Г., Кетова Н. П. Основы региональной экономики: Учеб. пособие. –М., Ростов-на-Дону: МарТ, 2000. – 420 с.

[3] Гапоненко А. Л. Стратегия социально-экономического развития: страна, регион, город: Учеб. пособие. М.: РАГС, 2001. – 304 с.

[4] Гринчель М.Б., Бирман М., Шуссман К. Местные власти и рыночная экономика.// Уроки западноевропейского опыта. –СПб., 1996. –292 с.

[5] Котлер Ф., Рейн И., Хайдер Д., Метакас Т. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. –СПб., Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 610 с.

[6] Лавров А. М., Сурнин В. С. Реформирование экономики: региональные аспекты. 4.2. Региональный маркетинг и тенденции его развития. Кемерово: Кузбассвузиздат, 1994.

[7] Митасов К.А. К вопросу формирования системы управления

социально-экономическим развитием региона на основе концепции регионального маркетинга. // Альманах научных работ «Будущее России в условиях глобальной конкуренции». – Орел: АПЛИТ, 2011. – С.248-257.

[8] Панкрухин А.П. Маркетинг: Учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Маркетинг» –3-е изд. –М.: Омега-Л, 2006. –416 с.

[9] Полякова Т. В. Территория как объект исследования: от философии к территориальному маркетингу/ Т. В. Полякова// Проблемы реформирования экономики России : межвуз. сб. науч. тр. по матер. науч.-пр. конф., г. Волгоград, 3–5 февраля 2009 г./ ГОУ ВПО «ВГПУ». – Волгоград, 2009. – С. 197–199.

[10] Сачук Т.В. К вопросу о сущности территориального маркетинга // Проблемы современной экономики. – 2005.–№ 1/2(13/14). – С. 54-62.

© Ю.А.Мещерякова, Л.Н. Руднева, 2014

А.В.Миронова,

О.В.Есипова,

СГАУ им.С.П.Королева,

г. Самара

РАЗВИТИЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Нанотехнология – область фундаментальной и прикладной науки и техники, которая связана с совокупностью теоретического обоснования, практических методов исследования, анализа и синтеза, а также методов производства и применения продуктов с заданной атомной структурой путём контролируемого манипулирования отдельными атомами и молекулами [1].

Исходя из вышеупомянутого определения, можно сделать вывод о том, что нанотехнологии способны открыть немалые возможности, которые могут охватить огромный перечень деятельности человечества, начиная с производственных процессов, здравоохранения и фармацевтики, химикатов, текстильной промышленности, заканчивая наиболее важными проблемами, связанными с изменением климата и глобальным доступом к чистой воде. Таким образом, нанотехнологии способны принести широкие социально-экономические выгоды для страны в целом.

В России разработка нанотехнологий начата более 50 лет назад, но поскольку эти работы слабо финансировались, продукты данного производства можно заметить исключительно в рамках отраслевых программ. Российские политики рассматривают наноиндустрию в качестве одной из основных технологических основ общенационального масштаба, которая позволит стране восстановить и поддержать паритет среди государств-лидеров в сфере науки и техники, в уровни жизни населения, а также поспособствует обеспечению необходимого уровня безопасности государства.

Первыми шагами, предпринятыми правительством РФ, было включение проблемы развития нанотехнологий в состав Федеральных целевых программ по науке и техники (сокр.ФЦП) в 2004 году, что является одним из основных инструментов для реализации государственной политики в отношении долгосрочного развития экономики и общества в России. Вскоре после этого,

была создана более комплексная стратегия развития наноиндустрии в апреле 2007 г., предусматривающая значительные денежные вложения, а именно более 100 млрд. рублей. Размер средств, выделяемых на данную стратегию обосновывалась следующим:

- во-первых, ещё раз подчеркивает важность развития нанотехнологий в условиях, существующих в нашей стране;
- во-вторых, низким уровнем имеющейся инфраструктуры;
- в-третьих, необходимостью создания различных государственных органов, ответственных за «процветание» отдельных видов предприятий и организаций, занимающихся созданием нанопродуктов.

Несмотря на то, что размер бюджета по международным стандартам очень впечатляющий, Россия остается далеко от достижения своих планов. Поэтому Министерство образования и науки сформулировало программу развития российской наноиндустрии к 2015 году, утвержденная правительством в декабре 2007 года. Основной её целью является создание конкурентноспособных на международном уровне научных исследований и разработок в сфере нанотехнологий, для достижения которой данная программа подразумевает три основные задачи:

- создать инфраструктуру, способной функционировать на международном уровне;
- разработать эффективные механизмы для обеспечения компетентности и работоспособности персоналу (предоставить специальное оборудование и инструменты);
- стандартизация научных отечественных результатов по проделанной работе, а также регулирование принципов для продвижения производства и экспорта наноиндустрии.

На рисунке 1 представлено соотношение предполагаемых объемов финансирования по основным направлениям Программы:

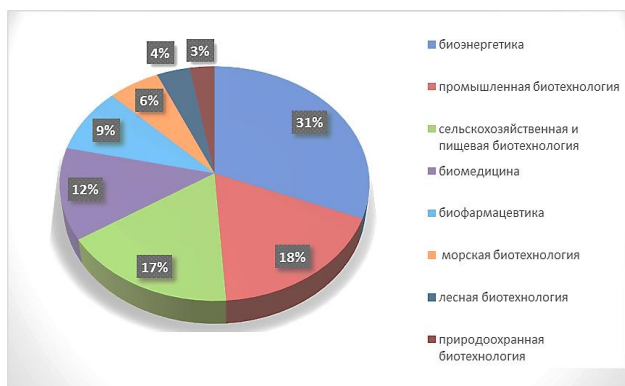


Рисунок 1 – Структура предполагаемых объемов финансирования по основным направлениям Программы, 2011-2020 гг.

Таким образом, максимальная доля финансирования будет направлена на биоэнергетику (31,2%), затем следуют промышленная биотехнология (17,8%), сельскохозяйственная и пищевая биотехнология (17%), биомедицина (12,7%), биофармацевтика (9%), морская биотехнология (5,9%), лесная биотехнология (3,8%) и природоохранная (экологическая) биотехнология (2,8%).

Ответственным органом за исполнение государственной политики в сфере нанотехнологий, а также разработке более широкой нанотехнологической инфраструктуры была созданная в июле 2007 года организация под названием «РОСНАНО», ранее именованная «Руснанотех». Данная организация имеет широкий диапазон сфер деятельности, так, например, научно-исследовательские проекты, программы софинансирования научной и инженерной инфраструктуры, поддержания специализированных учебных программ для наноструктур, развития рыночных отношений, сертификация, стандартизация и т.д. Важно отметить, что «РОСНАНО» несет ответственность за поддержание стандартов безопасности нанопродуктов и за сотрудничество с международными организациями.

Деловую активность компании «РОСНАНО» можно представить в виде диаграммы (рис.2).

Наибольшая доля финансирования приходится на оптоэлектронику и наноэлектронику. Это можно охарактеризовать тем, что российские компании имеют опыт и обладают значительным потенциалом в данной области. На втором месте по величине доли выделяемых бюджетных средств—инфраструктурные проекты, поскольку приоритет руководителей организаций направлен на создание необходимой инфраструктуры для наноиндустрии.

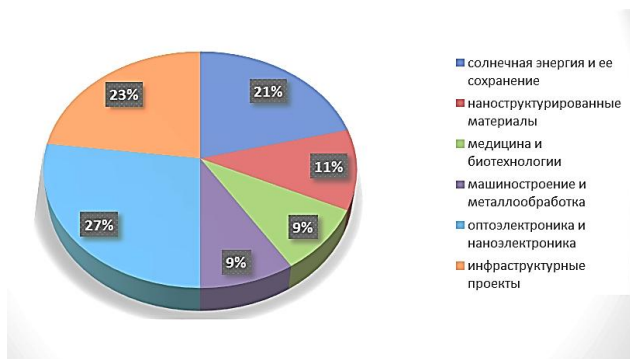


Рисунок 2 – Распределение общего бюджета по югу области, 2009-2013 гг.

В период с 2004 по 2008 гг., страны всего мира вложили почти \$ 40 млрд. в нанотехнологические исследования, где ежегодные расходы увеличились приблизительно с 2 млрд. долларов (2004г.) до 9750 млн. \$ (2009г.). В 2006 году явным лидером по государственным расходам на нанотехнологии были США, выделившие \$ 1780 млн. с федеральных и государственных средств, второй страной по выделению средств на развитие технологий была Япония (\$ 975 млн.), третьей-Германия (\$ 563 млн.)[2].

В России уровень финансирования данного сектора (до реализации описанных выше программ), был очень низким. Экономическая депрессия 1990-х годов повлияла в большей степени на прогрессирование научно-технологического процесса. Только после того, как экономика восстановилась в 1999 году, началось прямое финансирование данного сектора экономики. Как упоминалось ранее, программа развития предусматривала государственные расходы в размере около 100 млрд. рублей (\$ 3,3 млрд.) за период 2008-2015 гг.

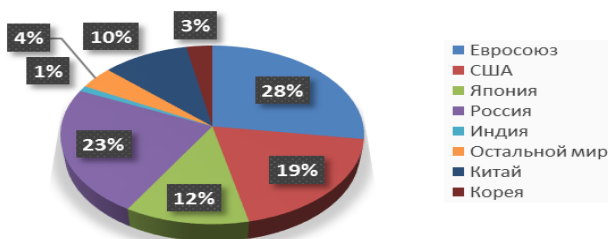


Рисунок 3 –Доля глобального финансирования общественного нанотехнологий, 2009

Как показано на рисунке 3, в 2009 году Россия была крупнейшим государством, после Евросоюза, по рыночным обменным курсам, на которое приходится 23 процента от общего уровня мировых государственных расходов на нанотехнологические исследования. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что правительство России активно начинает участвовать в процветании наноиндустрии на территории страны. Но нельзя забывать о том, что РФ использует денежные средства для построения базовой основы в данной области, в то время как расходы США, Японии и Евросоюза направлены непосредственно на новые исследования, улучшение своей инфраструктуры и дальнейшего развития уже имеющего уровня производства.

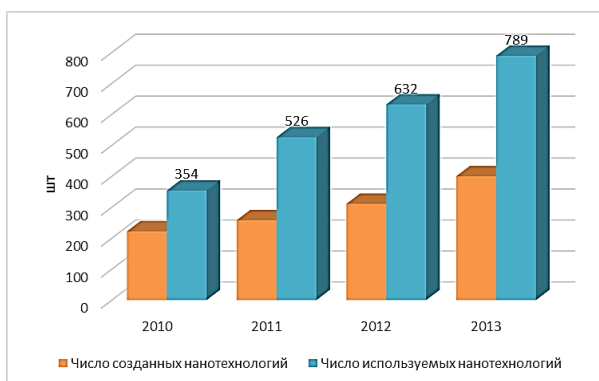


Рисунок 4 – Число созданных и используемых нанотехнологий в России

В целом по России потребность в нанотехнологиях существенно превосходит число создаваемых технологий (рис. 4). Так, если в 2011 г. по сравнению с уровнем 2010 г. число созданных технологий увеличилось в 1,2 раза, то число используемых технологий выросло в 1,5 раз [3].

Подводя некий итог, можно сделать вывод о том, что в России нанотехнологии хоть и выбраны в качестве направления, которое вполне может обеспечить инновационный рост страны в долгосрочной перспективе, но как, например, в США, пока не достигли максимально возможного уровня.

Действительно, для того, чтобы процесс формирования предприятий, нацеленных на развитие нанотехнологий, не задерживался на одном и том же уровне, необходимо их масштабная государственная поддержка. Этой позиции придерживаются правительства многих государств, выделяя огромные средства на развитие наноиндустрии. Следует помнить, что наноиндустрия – это не просто отдельная сфера, это, в первую очередь, способ осуществления всех видов производства.

По мнению многих экспертов, что Россия навсегда отстала в науке и высоких технологиях и что ее внутренних ресурсов не хватит на перелом тенденций падения в бездну. Однако невозможно не упомянуть о истории нашего государства, а именно о Великой Отечественной войне. В послевоенное время разрушенная Россия в рекордные сроки создала ядерные и космические технологии, и сохранила в них лидерство. Таким образом, развитие нанотехнологий имеет важное значение для страны, что позволит Российской Федерации вернуться в число мировых лидеров в науке, экономике и политике, а также решить территориальные и демографические проблемы.

Литература и примечания:

- [1] Электронная энциклопедия Википедия: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
- [2] Балабанов В.А. Нанотехнологии. Наука будущего [Текст] / В.А. Балабанов. –М.: Эксмо, 2009. –С. 256.
- [3] Роко М.К. Нанотехнология в ближайшем десятилетии. Прогноз направления развития [Текст] / Под ред. М.К. Роко, Р.С. Уильямса и П. Аливисатоса: Пер. с англ. –М.: Мир, 2002. –С. 292.

© А.В.Миронова, О.В.Есипова, 2014

***Д.В. Муравьева,
С.Ю. Ковтунова,
УЮИ МВД России,
г. Уфа***

ЗНАЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях существенно повышаются требования к качеству управления социально-экономическими процессами, как на уровне отдельных субъектов хозяйствования, так и на уровне всего государства. Для этого «все функциональные подсистемы должны быть взаимосвязаны и осуществлять

взаимодействие в процессе регулирования, направленного на стабильное и устойчивое функционирование субъекта хозяйствования в условиях внутренних и внешних угроз» [2].

Наличие рисков предпринимательской деятельности в условиях постоянно растущей конкуренции с ее угрозами для бизнеса актуализирует рассмотрение проблем обеспечения экономической безопасности предприятий. При этом одна из составляющих экономической политики предприятия –прирост значений показателей эффективности деятельности и ключевых элементов стоимостных инструментов управления –выступает важными факторами обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

В современных условиях хозяйствования основополагающей характеристикой экономической безопасности должна стать устойчивость к рискам хозяйственной деятельности и к их последствиям. Соответственно, говорить об экономической безопасности предприятия в условиях неопределенности внешней среды можно лишь при условии, что деструктивное влияние на хозяйственную деятельность минимально, с учетом наличия на предприятии достаточное количество собственных резервов для дальнейшего развития. Таким образом, управление прибылью наряду с защитой информации является одним из важных мероприятий, направленных на обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Это, в свою очередь, предусматривает, что система управления в целом, а также система управления прибылью в частности должна быть на каждом этапе включать управление рисками.

Предприятие достигает стабильного уровня экономической безопасности посредством устранения влияния внешних и внутренних угроз, обусловленных различными рисками, а также организацией эффективного управления предприятием. Именно поэтому, можно утверждать, что бухгалтерский учет как определенная информационная система дает возможность формирования объективной информации о хозяйствующем субъекте и возможность пользователям увидеть реальную модель финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Основной целью бухгалтерского учета является предоставление пользователям своевременной, достоверной, полезной, качественной, актуальной информации, на основании которой пользователи смогут принять ими соответствующих деловых решений.

Выделяют ряд основных источников угроз экономической безопасности предприятия, среди которых чаще всего встречаются [1]:

- регламентированный в пределах предприятия порядок бухгалтерского учета (Положение по бухгалтерской службе, учетная политика предприятия для целей бухгалтерского, управленческого, налогового и иного вида контроля, форма ведения бухгалтерского учета на предприятии);
- функционирование системы учета на предприятии, которая включает в себя сбор первичных учетных данных, формирование учетных регистров, непосредственно хранение и защита информации бухгалтерского учета, формирование и порядок предоставления бухгалтерской отчетности;
- нарушение требований законодательства РФ регламентирующего ведение бухгалтерского учета в РФ;
- непосредственно сам персонал предприятия, то есть его работники,

персонал бухгалтерской группы и иной персонал предприятия.

Таким образом, именно от качества организации и ведения бухгалтерского учета зависит экономическая безопасность не только отдельно взятого предприятия, но и всей экономики в целом. Поэтому в рамках существующей методологии организации и ведения учета руководство предприятия может создать такую систему учета, которая позволит эффективно влиять на деятельность предприятия путем корректировки данных (выявление резервов, определение невозможности достижения заложенных параметров, оценка эффективности реализации принятого решения) на этапе планирования хозяйственных операций.

Литература и примечания:

[1] Ишмеева А.С. Система внутреннего контроля как элемент обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Теория и практика общественного развития. 2014. № 9.

[2] Ковтунова С.Ю. Экономическая безопасность промышленных предприятий в условиях рыночной экономики // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2009. № 3.

© Д.В. Муравьева, С.Ю. Ковтунова, 2014

В.И. Накарякова
РГППУ,
г. Екатеринбург

ФОРМИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

Формирование процесса принятия решения потребителя о покупке услуг включает в себя: изучение и понимание самого процесса, принятие решений о покупке услуг, разработку маркетинговых инструментов для каждого этапа процесса принятия решения, координацию всех используемых инструментов для разработки более рациональной программы управления, и контроль за исполнением предписанных рекомендаций путем учета изменений экономических показателей фирмы, проведения анкетирования среди клиентов для выяснения их реакции на введенные изменения.

Рассмотрим поэтапно процесс принятия решения о покупке стоматологических услуг и способы управления им, учитывая полученные данные исследования.

Первый этап – осознание потребности. Как показало наше исследование, к сожалению, большинство респондентов ходят к стоматологу раз в год или реже, при этом самая распространенная причина посещения – резкая боль или уже видимые повреждения полости рта. Было выявлено, что самые популярные ассоциации со словом «стоматологическая клиника» – это боль, страх, бормашина и ее ужасающий звук у большей половины респондентов.

Поэтому на этом этапе, фирме необходимо формировать в сознание пациентов осознание существенной роли зубов в жизни человека, и как

следствие, более осознанное отношение к стоматологии и стоматологической помощи. Однако большинство людей не задумываются над тем, сколько функций ежедневно осуществляет наша ротовая полость, по крайней мере, до тех пор, пока что-нибудь не случится. Необходимо постоянно напоминать, что наша **ротовая полость** выполняет большое количество сложных операций, которые имеют жизненно важное значение, что она является началом пищеварительного тракта. Кроме этого ротовая полость выполняет еще и функцию социального характера: трудно недооценить значение **лучезарной голливудской улыбки в коммуникативных процессах современной действительности**. Сохранение здоровых зубов означает высокий жизненный уровень, так как обуславливает полноценность питания, эстетичный внешний вид, социальное положение и активный образ жизни.

Данную информацию эффективно располагать на сайте клиники, проговаривать пациентам во время лечения или первого осмотра, подкрепляя рассказы историями о счастливых пациентах, чья жизнь улучшилась после лечения зубов, о повышении их самооценки и самоуважении. Таким образом используется такой маркетинговый инструмент как нейролингвистическое программирование (НЛП) – манипулирование словами и словосочетаниями с целью формирования у человека позитивного или негативного отношения к объекту.

Второй этап процесса принятия решения о покупке услуг – поиск информации. Как показало наше исследование, 37,7% опрошенных респондентов заранее и тщательно планируют выбор стоматологической клиники, значит, фирме необходимо как можно больше предоставить информации о ней, доступной большому кругу потенциальных клиентов. Большое количество респондентов (40,4%) предпочитают узнать мнение о стоматологической клинике у знакомых, 38,5% – зайти лично в клинику. Исходя из этих данных, клинике рекомендуется распространять рекламные материалы непосредственно в самой клинике. В ходе исследования была выявлена степень важности некоторых критериев «идеальной» стоматологической клиники, наиболее важными критериями оказались: наличие лицензии у клиники (средний балл 4,55), удобность записи на прием (средний балл 4,53), наличие всего спектра стоматологической помощи (4,35), квалификация врачей клиники (4,86), наличие ассистентов у врачей (3,71), продолжительность работы клиники на рынке (3,76), наличие гибкой системы скидок (4,02), удобные часы работы (4,52), используемые материалы и оборудование (4,67).

Третий этап процесса принятия решения о покупке услуг – предварительная оценка альтернатив. На данном этапе задача фирмы сформировать в сознании потребителей, что их осознанную проблему может решить лишь данная фирма, полностью удовлетворив запросы клиентов. Для этого необходимо привлекать клиентов различными инструментами маркетинга. Как показало наше исследование, для клиентов очень важный критерий выбора стоматологической клиники – наличие гибкой системы скидок (4,02 средний балл). В «Стоматология +» скидки предоставляются лишь в утренние часы посещения. Исходя из полученных данных, 32,6% респондентов указали, что в качестве подарка после лечения хотели бы получить скидку на текущее лечение. Поэтому мы предлагаем так же предоставлять скидки в остальное время посещения, однако лишь при повторном обращении в стоматологическую

клинику – т.е. ввести систему накопительных дисконтных карт. Так как 28% опрошенных респондентов указали, что хотели бы получить в качестве подарка после лечения накопительную дисконтную карту, а следующий по популярности ответ – одно бесплатное посещение процедуры «дентакюр» (16,2%). На наш взгляд целесообразнее дарить клиентам при первом обращении за лечением накопительную карту, на которой уже будет иметься либо 1-2% скидка на текущее лечение, либо 5% скидка на первое посещение процедуры «дентакюр» на выбор клиенту, при этом при последующих обращениях в стоматологическую клинику скидка будет расти на 1% от стоимости прошедшего лечения.

Еще один немало важный критерий выбора стоматологической клиники – удобность записи на прием (средний балл 4,53) и удобные часы работы (средний балл 4,52). Так же большинство респондентов откладывали посещение стоматолога, и самые распространенные причины – отсутствие свободного времени на лечение и нехватка времени на первое посещение стоматолога. Исходя из этих данных, необходимо индивидуально подходить к каждому клиенту и тщательно планировать график посещений. Можно предложить клинике «Стоматология+» разработать программу, позволяющую прием «занятых» клиентов в послерабочее время, т.е. работать «до последнего клиента».

Так же как показало исследование, многие откладывают посещение стоматолога из-за отсутствия свободных денежных средств (25% опрошенных), так же по степени важности критерий «возможность рассрочки» получил средний балл в 3,87, это говорит о том, что необходимо предоставлять клиентам стоматологии рассрочку выплаты всей необходимой на лечение суммы. Так же для клиентов стоматологии очень важен и факт наличия всего спектра стоматологической помощи (средний балл важности составил 4,35), а так же квалификация врачей (4,86) и наличие ассистентов (3,71). Поэтому при общении с клиентами необходимо предоставлять информацию об этих критериях, ведь в клинике «Медиум Город» врачи проходят курсы повышения квалификации и работа ведется всегда в «четыре руки».

Можно предположить, что вследствие данных нововведений клиенты перестанут затягивать лечение из-за отсутствия свободных денежных средств, отсутствия свободного времени на посещение и лечения, тем самым будет оказываться лечение вовремя, еще на ранних стадиях видимых повреждений полости рта, само лечение станет менее болезненным и неприятным для клиентов и как следствие поменяется отношение пациентов стоматологических клиник к процессу лечения зубов.

Четвертый этап процесса принятия решения о покупке услуг – это собственно покупка и потребление. Как показало наше исследование, для клиентов стоматологических клиник внешний вид работников (средний балл степени важности 4,23) и приятный интерьер самой клиники (средний балл 3,98) играет немало важную роль при выборе клиники, так же как и вежливость персонала (средний балл 4,62). Поэтому руководству клиники необходимо следить за внешним видом работников, их настроением, т.е. разработать систему корпоративной идентификации, отличительные черты работников клиники от работников других стоматологических учреждений в каких-либо отдельных элементах одежды, а так же отличительные черты самого интерьера клиники. Так же для того, чтобы сотрудники работали с полной отдачей для фирмы, чтобы у них было чувство причастности к жизни организации необходимо, чтобы

сотрудники знали и понимали цели, задачи организации и, самое главное, разделяли ее миссию, которая в свою очередь не должна противоречить жизненным принципам сотрудников. Поэтому у фирмы должны быть четко сформулированы миссия, цели и задачи. Формулирование миссии стоматологии дает преимущество в совершенствовании системы корпоративной культуры предприятия.

Целью фирмы должна стать сохранение здоровых зубов клиентов на долгие годы.

Последний, но немало важный этап – оценка потребителем альтернатив после получения стоматологической услуги. Именно от того, какие впечатления останутся у пациента, зависит, придет ли он в клинику снова, расскажет ли он о ней своим знакомым положительные или отрицательные отзывы. На данном этапе мы предлагаем клинике «Стоматология+» не забывать о своих клиентах, даже если лечить больше нечего. Необходимо обзванивать периодически клиентов и спрашивать, довольны ли они лечением, устраивают ли их результаты, а так же предлагать записаться на профилактический осмотр в удобное для них время, рассказывать о новых акциях, проходящих в клинике.

Однако на этом работа клиники по управлению процессом принятия решения о покупке стоматологических услуг не заканчивается. Необходим учет экономических показателей фирмы, изменения в структуре посещений и целей этих посещений, а так же проводить мини-анкетирование среди клиентов, чтобы отслеживать их желания, потребности, запросы, их отношения к той или иной акции, их пожелания к работе клиники. Учитывая представленные предложения по формированию процесса принятия решения о покупке услуги стоматологии, клиника повысит корпоративную культуру, имидж, а также приобретет более привлекательный образ для клиентов.

© Накарякова В.И., 2014

**М.В. Наумов,
С.А. Морозова,**
СГАУ им. С.В. Королева,
г. Самара

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИЗИНГА И КРЕДИТА

Лизинг – финансовый инструмент и вид финансовых услуг, который является формой кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами [2].

Сущность лизинга заключается в том, что лизингодатель (может быть любая организация) обязуется приобрести в собственность определенное лизингополучателем (юридическое или физическое лицо) имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Чаще всего на практике эффективность финансового лизинга определяется путем его сравнения с использованием схемы банковского кредитования. Для приобретения основных фондов (например, оборудования)

покупатель самостоятельно за счет полученных от банка средств оплачивает стоимость приобретаемых фондов. Актуальность сравнения кредита и лизинга обусловлена некоторой схожестью этих финансовых инструментов, так как лизинг основывается на тех же принципах, что и кредит: платность, срочность, возвратность.

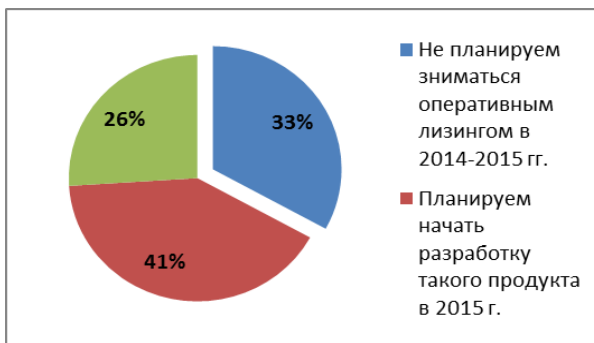


Рисунок 1 – Интерес к оперативному лизингу у лизингодателей

В 2013 году массового интереса к оперативному лизингу у лизингодателей не наблюдалось. Несмотря на то, что количество предложений по оперативному лизингу выросло за 2013 г., около 33% опрошенных топ-менеджеров не планируют им заниматься в 2015 году и 41% компаний собираются разрабатывать такой продукт. Примерно четверть руководителей компаний указали, что уже предлагают его своим клиентам (рисунок 1) [3].

Лизинг оборудования или транспорта – один из наиболее популярных форм развития бизнеса. Рассмотрим существенное преимущество лизинга перед банковским кредитом. Во-первых, платежи по лизинговым договорам уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, так как увеличивают затраты. С юридической точки зрения лизинг является арендой, поэтому платежи по лизингу можно списать на себестоимость продукта и таким образом уменьшить налог на прибыль. В случае приобретения имущества с помощью банковского кредита, к затратам предприятие сможет отнести лишь уплаченные банку проценты.

Раньше налоговый кодекс РФ позволял производить амортизацию основных средств, приобретаемых в лизинг, в три раза быстрее, чем купленных в кредит. В итоге, к моменту окончания лизингового договора и выкупа арендатором имущества в собственность его номинальная стоимость была минимальна. Соответственно, это позволяло минимизировать налоговые платежи (налог на имущество по основным средствам уменьшался в три раза). Для сравнения: основные средства, приобретаемые с помощью банковского кредита, амортизируется в общем порядке. Однако на данный момент ускоренная амортизация отменена.

К преимуществам лизинга перед банковским кредитом также относится простота оформления лизингового договора. Как и при оформлении кредита, при лизинге передаваемое имущество является основным обеспечением, но до окончания выкупат находится оно в собственности лизингодателя. В большинстве случаев имущество, приобретаемое в лизинг, является ликвидным активом, поэтому требования к арендатору гораздо либеральнее, чем к заемщику –

лизингополучатель не обязан подтверждать свою кредитную историю и переводить счета своей компании в банк.

Стоит отметить, что лизинговые схемы отличаются определенным удобством – они предусматривают возможность погашения платежей в зависимости от сезонности бизнеса. К примеру, оборудование, которое необходимо взять в лизинг, используется только в холодное время года. Соответственно, в договоре лизинга возможно прописать внесение платежей, например, с ноября по март.

Владельцем взятого вами в лизинг имущества в течение всего срока действия договора является лизингодатель, и поэтому все заботы по оформлению документов и техническому обслуживанию он берет на себя. Для примера рассмотрим приобретение коммерческого транспорта. В случае, если купить имущество в кредит, то необходимо страховать приобретенное имущество, ставить его на учет, проходить технический осмотр. Если же приобретается имущество в лизинг, то все эти заботы берет на себя лизингодатель.

При возвратном лизинге лизингополучатель выступает также и продавцом имущества. Суть в том, что организация берет в лизинг имущество, принадлежавшее изначально ей. При возвратном лизинге между лизингодателем и организацией заключаются два договора: по купле-продаже имущества и сдаче его в лизинг. Возвратный лизинг предназначен для покрытия недостатка оборотных средств компании, которая получает деньги за «проданное» имущество. Другая структура налогообложения и амортизации может обеспечить возвратному лизингу дополнительную привлекательность.

Сравнительная характеристика получения имущества в лизинг, в кредит и на собственные средства приведена в таблице 1 [1,4].

Таблица 1 – Сравнительная характеристика получения имущества в лизинг, в кредит и на собственные средства

Данные	Лизинг	Кредит	Собственные средства
Сумма приобретаемого имущества	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Срок кредита	36 месяцев	36 месяцев	
Аванс	30%	30%	100%
Собственные средства	300 000	300 000	1 000 000
Остаток суммы сделки	700 000	700 000	0
Ежемесячный платеж	25 610,27	41 421,61	-
Переплата	221 969,76	366 913,13	-
Удорожание, %	7,4%	16,6%	-
Коэффициент ускорен. амортизации	3	1	1
Экономия по налогу на прибыль	254 144,24	144 397,52	71 145,26
НДС к возмещению	231 830,95	152 464,37	152 464,37
Налог на имущество	Учтён в составе лизинговых платежей	77 948,54	77 948,54
Конечная реальная цена покупки	1 033 805,50	1 147 999,78	854 338,91

Таким образом, лизинговые схемы во многом выгоднее и удобнее классических банковских кредитов. В большинстве случаев лизинг дает экономии примерно на 10%.

Преимущество лизинга перед кредитом существенно, но не стоит забывать, что выбор финансового инструмента осуществляется исходя из множества объективных и субъективных факторов.

Литература и примечания:

[1] ВТБ-кредит – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.vtb24.ru/company/loans/calc/Pages/default.aspx?geo=samara> (дата обращения 27.11.2014).

[2] Лизинг – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%CB%E8%E7%E8%ED%E3> (дата обращения 09.11.2014).

[3] Лизинг в России – 2013. Статистика – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://gaexpert.ru/researches/leasing/leasing2011_opros/ (дата обращения 27.11.2014).

[4] Росбанк-лизинг. Калькулятор лизинга – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.rosbank-leasing.ru/ru/leasing_calculator/ (дата обращения 27.11.2014).

© М.В. Наумов, С.А. Морозова 2014

***Д.А. Новокшинов
Е.А. Федосимова***
ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА,
г. Киров

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Экономика государства – это комплексная система, включающая в себя все отрасли народного хозяйства, которые прямо или косвенно взаимосвязаны между собой. Исходя из определения можно заключить, что для правильного и эффективного функционирования народно-хозяйственного комплекса страны необходимо четкое понимание структурных взаимосвязей между отраслями, а также выявление закономерностей функционирования отдельных секторов экономики, верное определение функциональных связей между секторами и отраслями, а так же вычисление объема товаров, работ, услуг, который необходим для функционирования отрасли, сектора экономики, экономики страны в целом.

Выявлением таких взаимосвязей, определением потребностей отраслей в продукции и моделировании согласно выявленным факторам занимался видный ученый, выходец из России, лауреат Нобелевской премии 1973 года по экономике за разработку экономической модели «затраты-выпуск» Василий Васильевич Леонтьев [1]. Модель нашла широкое применение в экономике. Ей руководствовались военные в годы Второй мировой войны, применительно к

экономике Германии, для определения наиболее важных, с точки зрения промышленного производства, целей (впоследствии по таким объектам наносились авиаудары).

Модель предполагает, что каждая отрасль хозяйства производит определенный вид продукции, при этом конечный продукт отрасли делится на три части. Первая часть идет непосредственно на потребление внутри самой отрасли, вторая часть уходит на потребление другим отраслям, третья часть направляется на конечное потребление.

Модель представляет собой систему линейных уравнений, в которой каждое уравнение отражает потребности отрасли в продукте. При этом, значения переменных, найденные в ходе решения данной системы уравнений, являются конечными и по ним уже можно судить о необходимом количестве продукта, который должна производить каждая отрасль для баланса в экономике.

С помощью модели «затраты-выпуск» возможно моделирование баланса для любой хозяйственной единицы. При этом в обществе будут удовлетворены демографически обусловленные потребности, представляющие из себя набор необходимых товаров, работ, услуг, которые нужны для удовлетворения физиологических потребностей и обуславливающих возможность для человека его личностного развития в различных, интересных ему сферах деятельности.

Следует отметить, что помимо понятия «демографически обусловленные потребности» существует понятие «паразитарных» потребностей, которые, к сожалению, преобладают в нашем обществе. К паразитарным потребностям можно отнести следование моде, приобретение различных, ненужных большинству бессмысленных аксессуаров и другое. В общем виде паразитарные потребности заключаются в том, что ресурс для их изготовления мог бы использоваться более эффективно при его другом, более полезном для общества применении. При преобладании паразитарных потребностей происходит бессмысленный перемолот ресурсов, которые могли бы быть более полезными при использовании их в рамках демографически обусловленных потребностей.

В общем виде межотраслевой баланс позволяет рассчитать потребность в продукции для всех отраслей экономики, независимо от того, к какому типу потребностей общества относится продукция отрасли: к демографически обусловленным или паразитарным. Однако следует отметить, что при исключении «паразитарных» отраслей из системы, влияние на демографически необходимые отрасли будет исключено, что позволит при меньших затратах ресурсов получить лучший экономический результат.

В современных условиях, в условиях нестабильности и постоянном изменении рыночной конъюнктуры применение системы уравнений межотраслевого баланса позволит стабилизировать ситуацию путем прогнозирования необходимых потребностей каждой отрасли для производства необходимого объема промышленной продукции, продукции сельского хозяйства и стабилизации на внутренних и внешних рынках [2].

Важной особенностью является то, что в рамках внедрения и более широкого использования модели «затраты-выпуск» рыночный механизм будет играть определяющую роль, то есть вся необходимая продукция будет производиться с учетом рыночных механизмов. Преимуществом является то, что в рамках рынка производители будут находить наиболее оптимальные механизмы и способы производства продукции и доставки ее до потребителя,

конечного или промежуточного. При этом производитель изначально рискует меньше, так как в условиях полностью рыночного механизма производитель действует на свой страх и риск, так как при отсутствии выявленных потребностей общества в его продукции он изначально находится в более сложной ситуации, так как не может прогнозировать с большой точностью спрос на продукцию. Межотраслевой баланс позволит сократить погрешность в прогнозировании, что позволит оптимизировать процессы производства, сократить издержки и достичь более впечатляющих результатов.

Таким образом, при более широком внедрении межотраслевого баланса мы получаем симбиоз и эффективное объединение плановой и рыночной экономики, своеобразная планово-рыночная модель.

Преимущество такой модели в том, что экономика производит именно столько продукции, сколько нужно для потребления и развития общества в данный момент. При этом, с помощью рыночного механизма, достигается наибольшая эффективность производства продукции, которая позволяет при том же объеме затрат получить лучший результат при использовании либо только планового подхода, либо только рыночного.

Кроме того, такая модель на основе межотраслевого баланса, позволит сгладить экономические циклы, так как перепроизводство, и как следствие кризисы, и резкие подъемы экономики будут сбалансированы, что позволит более точно, полно и с большей уверенностью прогнозировать развитие экономики и общества. При этом следует принять во внимание, что при применении данной модели возможно уменьшение такого показателя как инфляция и сведение её к минимуму, что в конечном счете положительно скажется на благосостоянии и позволит достичь более высокого уровня его развития и сократить разрыв в благосостоянии граждан.

Таким образом, внедрение и развитие моделирования в рамках уравнений межотраслевого баланса позволит нивелировать негативные последствия кризисов и предупредить их проявление в будущем, что является шагом на пути к безкризисному управлению экономикой.

Литература и примечания:

[1] Модель межотраслевого баланса (модель Леонтьева) [электронный ресурс] – электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.allmath.ru/appliedmath/micro/labs/micro-labs6.htm>

[2] Вострецов, А. Разработка модели управления процессами ввоза и вывоза элементов воспроизводственного потенциала региона [Текст] / А.И. Вострецов// Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – №3. – С. 38-48.

[3] Вострецов, А. Особенности анализа межрегионального перелива совокупного воспроизводственного потенциала региональной экономики (на примере регионов Приволжского федерального округа) [Текст] / А.И. Вострецов// Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2013. – №3. – С. 230-233.

© Д.А.Новокионов, Е.А. Федосимова, 2014

*Н.Д. Осипенко,
Д.А. Белоусова,
С.А. Морозова,
СГАУ им. С.В. Королева,
г. Самара*

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЕВРОПЫ И АЗИИ НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ООН

Цели развития первого десятилетия XXI века, в начале рассматриваемого периода главами государств, оказали большое влияние на жизнь миллиардов людей. В частности в каждом регионе значительно уменьшился уровень нищеты, существенного прогресса достигли усилия по обеспечению населения чистой водой, достойным жильем и спасительным лечением ВИЧ, а также за 11 лет, с 2000 до 2011 годы, было достигнуто единство начального образования для девочек и мальчиков – сейчас более 40 миллионов детей посещают школу. Однако прогресс был неравномерным: более миллиарда людей все еще живут в условиях крайней нищеты, все еще существуют проблемы в искоренении голода, улучшении здоровья, расширении гендерного равенства, доступа к чистой воде и нормальным санитарным условиям. К 2014 году в мире начали формироваться конкретные рамки устойчивого развития, которые ускорят решение этих проблем.

Электронное правительство и инновационные технологии могут обеспечить эффективное участие государственного управления в формировании устойчивого развития. Электронное правительство – это применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) для предоставления информации и государственных услуг населению. В более широком смысле, под электронным правительством может пониматься использование информационных технологий в сфере государственного управления в целях оптимизации и интеграции рабочих процессов, чтобы эффективно управлять данными и информацией, улучшить качество государственных услуг, а также расширить каналы связи для увеличения возможностей людей.

Мировой рейтинг развития электронного правительства. Концептуальная основа индекса развития электронного правительства (EGDI) остается неизменной с момента его создания в 2001 году. Основанная на целостном подходе к развитию электронного правительства, методология исследования осталась прежней, но в то же время ее компоненты тщательно корректируются с учетом появления новой информации о применении электронного правительства, с учетом изменений базовой инфраструктуры ИКТ, развития человеческого потенциала и продвижения онлайн-услуг.

Мировой рейтинг ООН не предназначен для того, чтобы поместить путь развития электронного правительства в определенные рамки, а скорее для того, чтобы дать странам возможность сравнить уровень развития своего электронного правительства с уровнем других стран[1].

На рисунке 1 отражен сравнительный анализ среднего мирового показателя и среднего показателя развития электронного правительства по регионам.

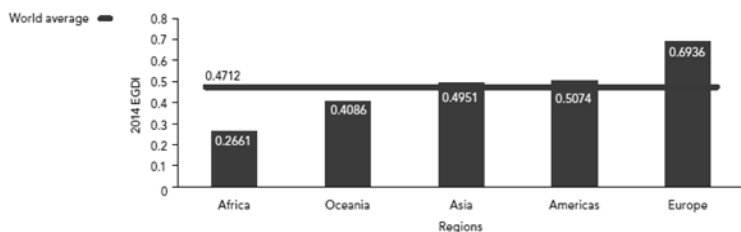


Рисунок 1 – Средний уровень развития электронного правительства (мировой и по регионам)

Рассмотрим, насколько развита система электронного правительства в таких регионах как Европа и Азия.

Европа. Европа по-прежнему остается мировым лидером в рейтинге развития электронного правительства. Однако, если в рейтинге двухлетней давности семь из десяти наиболее развитых в этой области стран были европейскими, то в рейтинге этого года в первой десятке остались лишь четыре страны. Тем не менее, одиннадцать из первой двадцатки и 26 из первых 40 стран являются странами Европы [2].

Согласованные и целостные усилия Европы, как на региональном, так и национальном уровнях помогли закрепить позиции Европы в качестве мирового лидера в области электронного правительства. Северный и Западный регионы остаются лидерами: семь стран из двадцатки наиболее развитых, страны Северной Европы и две страны из пятерки лидеров из Западной Европы. В странах других регионов также наблюдается стремительное развитие электронного правительства. Испания добилась значительных преимуществ, улучшив свои позиции с 23 до 12 места в мировом рейтинге и с 15 до 5 места в рейтинге Европы. Это улучшение является результатом долгосрочного планирования развития электронного правительства. Другие страны также добились хороших результатов: Ирландия поднялась с 34 на 22 место, Италия с 32 на 23, Латвия с 42 на 31, Черногория с 57 на 45 и Белоруссия с 61 на 55.

Набирающий темпы финансовый кризис, медленное развитие, безработица и старение населения подтолкнуло Европу к активному поиску инновационных решений, для того чтобы оставаться конкурентоспособными, восстановить рост экономики, и иметь возможность продолжать предоставлять гражданам широкий спектр государственных услуг в электронном виде. Несмотря на трудные времена, большинство правительств стран Европы заявили, что кризис никак не повлиял на развитие их электронного правительства, а некоторые, например Эстония, Германия, Нидерланды, Словакия, Словения и Швейцария, даже смогли увеличить инвестиции в электронное правительство. Это можно считать признаком того, что они поддерживают идею электронного правительства, как одного из ключевых инструментов достижения более крупных целей государственного управления.

Азия. Азия занимает 30% площади суши в мире с населением 4,3 миллиарда человек и является самым крупнейшим и густонаселенным континентом Земли. Страны Азии демонстрируют различные уровни развития и

использования сети Интернет [3].

Таблица 2 – Топ 20 стран Азии

<i>Страна</i>	<i>Уровень доходов</i>	<i>EGDI</i>	<i>2014 Ранг</i>	<i>2012 Ранг</i>	<i>Изменение ранга</i>
Очень высокий EGDI					
Республика Корея	Высокий	0.9462	1	1	-
Сингапур	Высокий	0.9076	3	10	7
Япония	Высокий	0.8874	6	18	12
Израиль	Высокий	0.8162	17	16	1
Бахрейн	Высокий	0.8089	18	36	18
Высокий EGDI					
Казахстан	Выше среднего	0.7283	28	38	10
ОАЭ	Высокий	0.7136	32	28	4
Саудовская Аравия	Высокий	0.6900	36	41	5
Катар	Высокий	0.6362	44	48	4
Оман	Высокий	0.6273	48	64	16
Кувейт	Высокий	0.6268	49	63	14
Малайзия	Выше среднего	0.6115	52	40	12
Грузия	Ниже среднего	0.6047	56	72	16
Кипр	Высокий	0.5958	58	45	13
Армения	Ниже среднего	0.5897	61	94	33
Монголия	Ниже среднего	0.5581	65	76	11
Азербайджан	Выше среднего	0.5472	68	96	28
Китай	Выше среднего	0.5450	70	78	8
Турция	Выше среднего	0.5443	71	80	9
Шри-Ланка	Ниже среднего	0.5418	74	115	41
<i>Среднее по регионам</i>		0.4951			
<i>Среднее по всему миру</i>		0.4712			

Например, Республика Корея занимает первое место в мировом рейтинге ООН, в то время, как Афганистан, Мьянма, Тиморе-Лешти и Пакистан находятся среди стран с наиболее слаборазвитой сферой информационных технологий.

Имея необходимую стабильную инфраструктуру для развития информационных технологий, Республика Корея обеспечила своему правительству прозрачное и эффективное присутствие в сети Интернет и не менее впечатляющие возможности использования мобильных приложений, что служит для поддержания позиции наиболее развитой в этой сфере страны, а также для разработки новых гражданско-ориентированных стратегий и планов.

Сингапур, занимающий второе место в Азии по уровню развития системы электронного правительства, значительно улучшил свои показатели, поднявшись в мировом рейтинге с 10 на 3 место. За ним последовала и Япония, которая улучшила свои позиции на 12 пунктов (с 18 места на 6). Бахрейн, Казахстан, Саудовская Аравия и Оман поднялись на 18, 28, 36 и 48 места соответственно.

Шесть из 10 стран Азии, где наблюдаются наиболее серьезные улучшения, находятся в Западном регионе, 2 страны из этой десятки находятся в Восточной Азии, один в Юго-Восточном регионе и один в Средней Азии, в то время как лидером по развитию электронного правительства в этом регионе остается Казахстан [4]. Государственное управление, будучи краеугольным камнем работы любого государства, очень важно для улучшения жизни населения. Как показано в данной работе, среди экономических, социальных и экологических проблем в жизни государства важную роль играет качественное оказание государственных услуг.

Литература и примечания:

[1] UNE-GovernmentSurvey 2014. – [Электронный ресурс] –Режим доступа. – URL: <http://unpan3.un.org/egovkb/Reports/UN-E-Government-Survey-2014>.

[2] “Tablet Demand and Disruption”. Morgan Stanley Research, February, 2011г.

[3] Open Government: Collaboration, Transparency, and Participation in Practice, Daniel Lathrop, Laurel Ruma, «O'Reilly Media, Inc.», 2010 г.

[4] Montagnier, P. and A. Wirthmann, “Digital Divide:From Computer Access to Online Activities – A Micro Data Analysis”, OECD Digital Economy Papers, 2011г.– [Электронныйресурс] – Режимдоступа. – URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5kg0lk60rr30-en>.

© Н.Д. Осипенко, Д.А. Белоусова, С.А. Морозова, 2014

***Ж.С. Палиенко,
Е.В. Кузнецова,
АСФ УГНТУ,
г. Уфа***

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

В статье обосновывается тот факт, что применение инновационной модели развития является важным и перспективным направлением интенсификации основной деятельности предпринимательских структур.

Рассматриваются принципы инновационного развития предпринимательских структур в условиях системных преобразований.

Смысл инновационного типа развития как важнейшей формы усиления основной деятельности предпринимательских структур состоит в интеграции предпринимательской и научной деятельности, формирующей эффективные связи между исследовательскими и производственными субъектами, а также социальными институтами. Как результат этого, инновации превращаются в основу развития экономики и социума, а потребности инновационного развития, в свою очередь, формируют и направляют пути развития современной науки и технологии[1].

Системное исследование экономического содержания термина «инновационный тип развития» показало отсутствие единых подходов к его определению. В результате анализа различных толкований понятий «инновация», «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационная система», «инновационная модель» можно отметить, что инновационный тип развития – это направление инновационной деятельности, которое отображается в виде разработки и реализации научных, технических, организационных или социально-экономических конкурентоспособных нововведений, которые существенно улучшают структуру и качество производства.

Инновация является результатом инвестирования в разработку и получение нового знания, инновационной идеи по обновлению существующих технологий и последующий процесс внедрения этого нововведения, с фиксированным получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, ускорение скорости расчетов, деловая активность, креативность, прогресс). Таким образом, модель инновационного развития включает в себя ряд этапов: инвестиции-разработка-процесс внедрения–получение качественного улучшения [2].

Инновационная модель развития на базе системных реформ предполагает возможность изменений не только внутренней, но и внешней среды функционирования предпринимательских структур. В пределах данной модели предпринимательская структура трактуется как искусственно созданная система, постоянно модернизирующаяся под решение новых вопросов и оцениваемая сквозь призму внедрения новшеств.

В основе построения модели инновационного развития предпринимательской структуры лежит ряд ключевых принципов, которые выделены в таблице 1. Само же развитие происходит за счет постоянного усложнения параметров и элементов социально-экономических систем, которое стоит рассматривать как накопление и последующее преобразование качественных характеристик элементов, образующих систему[3].

В контексте решения проблем инновационного развития необходима активизация стратегического управления устойчивостью предпринимательских структур, базирующаяся на использовании комплекса интенсифицирующих факторов, важнейшим из которых являются инновации. Инновации с данной точки зрения могут выступать не только как средство обеспечения стратегической устойчивости и конкурентоспособности малых и средних предпринимательских структур, но и как драйверы национального социально-экономического развития.

От инновационной компании импульс роста передается на конкретную

территорию и впоследствии на рост национальной экономики в целом. Соответственно, инновационная модель развития предполагает такую форму организации экономики, в центре которой находится научный центр, взявший на себя роль «инкубатора» новых идей.

Таблица – 1 Принципы инновационного развития предпринимательских структур в условиях системных преобразований

Принцип	Характеристика
Принцип эффективности	Эффективность инновационного развития выражается в увеличении доходов и прибыли, расширении масштабов предпринимательской деятельности и возможностей аккумуляции средств для дальнейшего реинвестирования, росте конкурентоспособности предпринимательской структуры
Принцип измеримости	Необходима система оценки эффективности реализации инновационного развития, которая включала бы в себя как количественные, так и качественные критерии, и индикаторы
Принцип обеспеченности ресурсами	Предпринимательская структура должна обладать финансовыми, техническими и кадровыми возможностями для реализации инновационного типа развития
Принцип управляемости	Должен существовать объективный контекст для реализации управленческих воздействий на модель инновационного развития предпринимательских структур. Заданием целенаправленного управляемого воздействия на алгоритм инновационного развития является достижение соответствия фактической реализации инновационной модели развития целевому уровню
Принцип сбалансированности	Инновационное развитие и деловая активность предпринимательских структур должны быть четко соотноситься по временным отрезкам и периодам реализации и представлять собой единую модель развития. Согласованность этапов данного процесса между собой существенное воздействует на итоговую эффективность основной деятельности предпринимательских структур

Данные идеи подхватываются впоследствии опытными компаниями «пояса внедрения», которые реализуют их в виде готовых продуктов или услуг, разрабатывают технологию их выпуска. Позднее данная технология передается непосредственно предпринимательским структурам. Сильные стороны подобной комбинации состоят в скорости внедрения в практику достижений науки.

Выводы. Инновационный тип развития представляет собой вектор инновационной деятельности, который отображается в виде разработки и реализации научных, технических, организационных или социально-

экономических конкурентоспособных нововведений, которые существенно улучшают структуру и качество производства и (или) социальной сферы.

Инновационная модель развития предполагает такую форму организации экономики, в центре которой находится научный центр, взявший на себя роль «инкубатора» новых идей. Данные идеи подхватываются впоследствии опытными компаниями, которые разрабатывают технологию их выпуска. Позднее данная технология передается непосредственно предпринимательским структурам. Преимущество подобной комбинации состоит в скорости внедрения в практику достижений науки.

Литература и примечания:

[1] Башева А.В. Инновационное развитие промышленного предприятия в период повышенного риска и неопределенности: Монография / А.В. Башева. Н. Новгород: ННГАСУ, 2011.

[2] Кушелева И.А. Инвестиции в инновации: мировой опыт и перспективы развития в России // Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей. СПб: Изд-во: «СПбГПУ». 2010.

[3] Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278.

© Ж.С.Палиенко, Е.В.Кузнецова, 2014

**А.О. Пацин,
С.Ю. Ковтунова,
УЮИ МВД России,
г. Уфа**

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В настоящее время в РФ происходит реформирование бюджетной системы, связанное с проблемами определения взаимосвязи между расходами и социально-экономическим эффектом, полученным в результате использования бюджетных ресурсов.

Оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ проводится в России с 2007 г. Она является одной из основных функций Министерства регионального развития РФ [1][2], на основании утвержденных критериев и методики оценки эффективности управления государственными финансами в регионах РФ.

В данной методике особое внимание уделено оценке показателей в динамике и приведению их к сопоставимому виду на основе индексных критериев, которые учитывают минимальное и максимальное значения, наблюдаемые в регионах, а также средний темп их роста за последние 3 года.

В числе преимуществ данной методики следует отметить следующее:

- критерии оценки позволяют проводить сравнительный анализ темпов социально-экономического развития субъектов РФ;
- процедура оценки эффективности предусматривает расчет

интегрального рейтинга, что позволяет осуществить сопоставимый анализ и ранжирование регионов по динамике социально-экономического развития;

- по результатам оценки предусматривается финансовое стимулирование регионов за достижение наилучших показателей, осуществляемое в форме ежегодных грантов из федерального бюджета.

Однако, следует подчеркнуть, что представленная в указе Президента РФ № 1199 [2] система критериев оценки не лишена недостатков:

- во-первых, предлагаемые критерии оценки представляют собой лишь индикаторы, характеризующие конкурентное положение субъекта РФ в различных сферах ответственности органов исполнительной власти. Кроме того не учитывается степень достижения целей, а также эффективность управленческих решений органов исполнительной власти субъекта РФ;

- во-вторых, определение показателей является спорным, поскольку характеризуется неполнотой, субъективностью и не может претендовать на универсальность и обоснованность;

- в-третьих, в рамках существующей методики оценки акцент сделан на анализ количественных показателей, что обуславливает некорректность сравнения различных по численности субъектов РФ. Более конструктивными, представляются разработка и использование в рамках методики качественных и относительных показателей, учитывающих различия в численности населения регионов;

- в-четвертых, применяемая система оценочных показателей не чувствительна к интересам населения, не учитывает более информативные, но трудно определяемые показатели, характеризующие улучшение качества жизни граждан, например отношение доходов к прожиточному минимуму, доступность жилья. Кроме того, в используемых методических положениях по оценке эффективности управления государственными финансами не учитывается стоимость достигнутых результатов, что не способствует экономии бюджетных ресурсов, а стимулирует органы исполнительной власти субъектов РФ добиваться намеченных результатов любой ценой;

- в-пятых, вызывает сомнение достоверность показателя удовлетворенности населения результатами их деятельности. Так, процедура оценки данного показателя до сих пор не имеет четкой регламентации, отсутствуют рекомендации о предельных объемах выборочной совокупности, что не позволяет считать приводимые оценки объективными.

В целях устранения указанных недостатков и развития существующих подходов к оценке эффективности управления государственными финансами органами исполнительной власти субъектов РФ, предлагается концепция оценки их эффективности, включающая обоснование перечня критериев, выбор метода оценки, разработку методики и этапов оценки показателей, позволяющая осуществить комплексную оценку и сравнительный анализ эффективности управления государственными финансами в регионах, выявить характерные диспропорции и проблемы, а на их основе определить цели и предложить мероприятия по их преодолению [4] (табл. 1).

Оценка и контроль результатов работы по оценке эффективности управления государственными финансами органами исполнительной власти субъектов РФ напрямую отражаются на уровне жизни граждан, проживающих на том или другом субъекте РФ [3].

Таблица 1 – Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации

Субъект Российской Федерации	Оценка эффективности		Место по оценке эффективности		Размер гранта в 2014 году (тыс. руб.)
	балл	место	2012	2011	
Калужская область	52,184	5	44	4	264 067,9
Тюменская область	52,036	6	3	2	263 318,9
Чеченская Республика	52,000	7	65	66	263 136,8
Ямало-Ненецкий АО	51,536	8	25	69	260 788,8
Курская область	51,264	9	46	30	259 412,4
Ненецкий АО	51,096	10	73	77	258 562,2
Ленинградская область	50,604	11	54	44	256 072,6
Республика Ингушетия	49,808	12	71	40	252 044,5
Республика Хакасия	49,672	13	56	79	251 356,3
Московская область	49,284	14	32	41	249 392,9
Ставропольский край	49,276	15	19	19	249 352,5
Ханты-Мансийский АО –Югра	48,924	16	64	33	247 571,2
Новосибирская область	48,816	17	47	51	247 024,7
Брянская область	48,228	18	49	52	244 049,2
Магаданская область	48,164	19	79	70	243 725,4
Рязанская область	48,132	20	53	63	243 563,4

Литература и примечания:

[1] Указ Президента РФ от 21.08.2012 № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ» // Справочно-правовая система «ГАРАНТ».

[2] Постановление Правительства РФ от 03.12.2012 № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

[3] Ишмеева А.С. Организационно-экономический механизм управления развитием бюджетного сектора социальной сферы региона (монография). Печ. Уфа: Уфимск. гос. акад. эконом. и сервиса, 2011. – 185 с.

[4] Теория и практика общественного развития. 2014. № 9. С. 137-139.

© А.О. Пачин, С.Ю. Ковтунова, 2014

*Д.М. Петрова,
О.В. Яценко,
СФ БашГУ,
г. Стерлитамак*

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В СВЯЗИ С ИНФОРМАТИЗАЦИЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

В современных условия развития бухгалтерский учет нуждается во внедрении новейших информационных технологий и интеграции традиционных методов учета, анализа и контроля с этими новациями.

Большое значение уделяется эффективной организации учетно – аналитической работы, связанной с начислением, анализом и контролем оплаты труда на предприятии, поскольку она является наиболее ответственной и трудоемкой.

Следует учесть, что на некоторых предприятиях существуют неофициальные, неучтенные начисления и выплаты заработной платы персоналу, которые проводятся без оплаты установленных законодательством налогов и сборов. Данные неправомерные действия руководителей предприятий приводят к необходимости усовершенствовать существующую методику бухгалтерского учета, анализа и контроля с помощью современных информационных компьютерных систем.

Изменения, которые происходят в экономике, приводят к необходимости создания адекватной современным условиям развития системы управления, которая должна соответствовать существующему уровню развития информационных технологий.

Одной из эффективных систем руководства предприятием на данном этапе является контролинг, экономическая сущность которого состоит в динамичном процессе преобразования и интеграции существующих методов учета, анализа и планирования. Объединение в систему этой информации позволит сформировать на ее основе действенные методы управления предприятием.

Теория бухгалтерского учета развивается, чтобы разрешить существующие проблемы, а не для решения и предвидения новых проблем, которые могут возникнуть в работе предприятий.

Исследуя вопросы контроля заработной платы, необходимо рассматривать формирование новой системы управления, что составляет целостный комплекс взаимосвязанных элементов, объединенных общей целью, что способствует эффективному формированию и рациональному использованию средств на оплату труда.

Развитие бухгалтерского учета и процесс его адаптации к современным требованиям с применением новейших информационных технологий приведет к модификации учета, трансформации методологии учета, предоставит возможность повысить технические возможности учета, качество полученной информации. С этой целью, в дальнейшем следует применять электронные информационные ресурсы, которые по своему содержанию, методам доступа пользователей и возможностями обмена данными между пользователями различных уровней управления соответствуют условиям хозяйственной

деятельности предприятия.

Носителем электронных данных есть электронные документы. Существующий на сегодня перечень различных типов информационных технологий, таких как АСУ – автоматизированные системы управления; УИС – управленческие информационные системы, предназначенные для сбора и обработки данных для обеспечения процесса оперативного управления; CASE – компьютерное проектирование информационных систем, ЭС – экспертные системы, назначение которых заменять эксперта в определенной отрасли, не является исчерпывающим. В дальнейшем перспективными в применении инновационных информационных систем могут быть различные экспертные системы, представляющие собой программные комплексы, которые имитируют поведение экспертов в тех или иных конкретных условиях. Вмонтированный в экспертную систему механизм логического вывода предоставляет этим системам возможность переходить от знаний до практических выводов для решения поставленных конкретных задач.

Усовершенствование технологий бухгалтерского учета делает настоятельной потребностью в расширении возможностей оперирования электронными информационными ресурсами как в последовательном, так и в параллельном направлениях в системе хозяйственного учета и особенно оперативного и бухгалтерского учета.

Решение проблем перехода на инновационные информационные технологии возможно объединением научных и инженерных знаний для создания продукта, отвечающего требованиям времени и без которого невозможно обеспечить управление и реализацию внедрения новейших информационных технологий [1].

Применение современных информационных технологий характеризуется особенностями организации учета, анализа и контроля заработной платы на предприятии.

Эти особенности зависят от ряда факторов: формы оплаты труда, схемы документооборота, вида деятельности предприятия, технического и программного обеспечения, организации архивирования бухгалтерских документов, обеспечения необходимых условий хранения и использования учетной информации. Сравнение действий этих факторов в условиях различной организации заработной платы (ручной, полуавтоматической, автоматической) позволяет установить, что последний вариант является наиболее оптимальным применительно к данным условиям.

Существующие принципы построения автоматизированной учетно – аналитической системы необходимо адаптировать именно к учету заработной платы, что даст возможность руководству предприятия выявить степень использования учетных функций и определить возможности функционального расширения учетно – аналитической системы оплаты труда. Соблюдение установленной последовательности выполнения этапов построения этой системы на предприятии является основным условием для оперативного ее ввода в эксплуатацию.

Существование большого количества автоматизированных учетных систем для расчетов заработной платы ставит перед руководством предприятия проблему выбора. Анализ этих систем за соответствующими характеристиками позволит выбрать предприятию самый оптимальный вариант. Методики оценки

стоимости и эффективности автоматизированной системы учета заработной платы позволяют рассчитать экономичный эффект от ее применения на конкретном предприятии.

Практика функционирования субъектов хозяйствования свидетельствует, что эффективно работать и конкурировать с другими предприятиями, могут лишь те из них, которые позиционируют себя с точки зрения активных пользователей новых знаний и технологий.

Таким образом, дальнейшее развитие теории бухгалтерского учета связано с интеграцией всех подсистем и видов учета в единую информационную систему на основе новейших компьютерно – информационных технологий.

Обобщая изложенное, следует отметить, что использование современных информационных технологий для контроля за начислением и выплатой заработной платы способствует оптимальному формированию и целевому использованию средств на оплату труда, рациональному использованию трудовых ресурсов, повышению уровня продуктивности труда и увеличению объемов выпускаемой продукции.

Литература и примечания:

[1] Освюк Н. Проблемы контроля заработной платы в контексте формирования современных информационных технологий, применяемых в бухгалтерском учете // Научно – образовательный проект GISA [Электронный ресурс] URL: <http://gisap.eu/ru/node/18904> (дата обращения 01.12.2014)

© Д.М. Петрова, О.В. Яценко, 2014

***Д.М. Петрова,
Л.Г. Садыкова,
СФ БашГУ,
г. Стерлитамак***

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА С ЕНВД НА УСНО

Налог ЕНДВ – это разновидность системы налогообложения, расшифровка– «Единый Налог на Вменённый Доход». Данный вид предполагает обложение налогом предполагаемых доходов размеры которых определены государством видами хозяйственной деятельности.

Ранее организации и ИП на ЕНВД не платили налоги на имущество.

С 2014 года организации на ЕНВД будут платить этот налог, если налоговая база их недвижимости определяется как ее кадастровая стоимость. Это касается всех ТЦ, офисных центров, ресторанов, кафе и др.

ЕНВД для ИП .Когда деятельность ИП или организации попадает под данный перечень, она автоматически переходит на ЕНДВ. Виды деятельности для ЕНВД:

- оказание бытовых услуг, а также их видов, подгрупп и групп, входящих в Общероссийский классификатор услуг населению;
- оказание ветеринарных услуг;
- ремонтные услуги, техобслуживание, мойка транспортных средств;

- услуги предоставления во временное пользование (владение) мест стоянок транспорта, его хранения на платных стоянках (кроме штрафных);
- транспортные услуги по перевозке грузов, пассажиров, которые производятся ИП на основании прав: владения, распоряжения, пользования или собственности (максимум 20 единиц автотранспорта);
- розничная торговля в павильонах, магазинах, общей площадью до 150 кв. м., и в объектах нестационарной торговли;
- услуги общепита, предоставляемые через организации общественного питания без наличия зала обслуживания клиентов;
- распространение наружной рекламы при помощи рекламных конструкций;
- реклама на автотранспорте;
- услуги передачи во временное пользование, владение торговых площадей, расположенных как объекты стационарной торговли без наличия торговых залов, а также объектов нестационарной торговли, объектов общепита.

Чаще всего ООО и ИП на УСН используют систему «доходы минус расходы». И организации, использующие отчетность УСН с 01.01.2013 не могут перейти на иную систему налогообложения до окончания налогового периода. Исключения – случаи, отраженные в п. 4 ст. 346.13 Налогового Кодекса.

Так, например, если доходы по итогам отчетного периода составляют более 60000000 руб., либо в случае невыполнения налогоплательщиком требований НК РФ, он утрачивает право пользования упрощенной системой, начиная с квартала, в котором были допущены несоответствия либо превышение. Но, тем не менее, возможности перехода на ЕНВД в данном случае нет. Налогоплательщик, руководствуясь п. 6 ст. 346.13 может осуществить переход в начале календарного года с обязательным уведомлением налогового органа.

Если плательщик единого налога на вмененный доход (ЕНВД) решил перейти на упрощенную систему налогообложения (УСН), то необходимо учитывать следующее.

Согласно п. 2 ст. 346.13 НК РФ организации и индивидуальные предприниматели, которые перестали быть плательщиками ЕНВД, вправе на основании уведомления перейти на УСН с начала того месяца, в котором была прекращена их обязанность по уплате ЕНВД.

В уведомлении в соответствии с абз. 2 п. 1 ст. 346.13 НК РФ указывается выбранный объект налогообложения, а также:

- размер доходов по состоянию на 1 октября года, в котором подается уведомление;
- остаточная стоимость основных средств по состоянию на 1 октября года, в котором подается уведомление. С 1 января 2013 г. стоимость нематериальных активов отражать не нужно.

Прежде чем перейти на УСН, налогоплательщик обязан определить, имеет ли он право применять данный спецрежим.

Перечень налогоплательщиков, которые не вправе применять упрощенную систему, приведен в п. 3 ст. 346.12 НК РФ [1].

После того как налогоплательщик выяснил, имеет ли он право применять УСН, ему необходимо выбрать объект налогообложения: доходы (налоговая ставка – 6%) или доходы, уменьшенные на величину расходов (налоговая ставка – 15%).

Субъекты РФ вправе устанавливать и пониженные налоговые ставки для плательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы минус расходы в интервале от 5% до 15%. Согласно п. 2 ст. 346.14 НК РФ объект налогообложения может изменяться налогоплательщиком ежегодно.

В связи с этим доходы и расходы необходимо учитывать в соответствии с гл. 26.2 НК РФ.

Таким образом, определив объект налогообложения, налогоплательщик должен подать соответствующее уведомление в налоговую инспекцию. Следует отметить, что НК РФ не предусмотрен особый порядок налогового учета при переходе с уплаты ЕНВД на УСН.

Литература и примечания:

[1] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ(ред. от 24.11.2014)(с изм. и доп., вступ. в силу с 05.12.2014)// Парламентская газета, N 151-152, 10.08.2000.

© Д.М. Петрова, Л.Г. Садыкова, 2014

***Д.М. Петрова,
Л.Г. Садыкова,
СФ БашГУ,
г. Стерлитамак***

«СЕРЫЕ» СХЕМЫ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

В этой статье мы приведем несколько примеров «агрессивных» схем, благодаря которым некоторые предприниматели добивались планируемых экономических показателей, но в итоге становились фигурантами уголовных дел. Посредническая схема. Суть рассматриваемой схемы заключалась в том, что при помощи посредников, действующих на основании договоров комиссии, поручения или агентских договоров, налогоплательщикам удавалось сокращать налогооблагаемую прибыль, снижать доходы, увеличивать цены на товары (работы, услуги).

Так используя мнимого посредника-комитента, коммерческие фирмы маскировали собственную реализацию под комиссионную торговлю. В результате налогом облагалась только сумма комиссионного вознаграждения.

Нередко при помощи посредника в лице фирмы-однодневки, предприниматели искусственно создавали затратную часть. Так производитель кондитерских изделий добавлял в продукцию несуществующий ингредиент – агар-агар, который ему никто никогда не поставлял, и который наличествовал только в первичных документах фиктивного продавца. С помощью раздувания издержек уменьшался налог на прибыль и корректировался НДС.

Еще одним примером может служить покупка известной пивоваренной компанией оборотной тары у подконтрольной организации по изначально завышенным ценам.

Вексельная схема. Характерный случай –это когда мнимый комиссионер возвращал выручку за реализованный товар комитенту не деньгами, а векселями

третьих лиц, в то время как выручка оседала в зависимой фирме-однодневке, которая естественно платить налоги с этой сделки не собиралась.

«Игрушечная» схема. Название скорее всего произошло по ассоциации с детским НДС. Этот способ налоговой минимизации стал чуть ли не притчей во языцех, как в бизнес кругах, так и в налоговом ведомстве. Хитрость схемы заключалась в том, что предприниматели закупали сырье, к примеру ткань, с учетом НДС 18%. Отдавали ее на фиктивную давальческую переработку, после чего ткань продавалась уже как детский трикотаж со ставкой НДС в 10%. В итоге создавались фиктивные расходы и возникало право на возврат из бюджета налога на добавленную стоимость.

Трансфертная схема. Классический способ оптимизации корпоративных доходов при помощи трансфертного ценообразования. Как правило, подобная схема использовалась материнскими компаниями в сделках с аффилированными структурами. Так, российская головная компания, осуществляющая сборку высокотехнологичного оборудования, могла закупать у своих «дочек» из низко налоговых юрисдикций, микросхемы по цене в 4-5 раз дороже, чем у независимых поставщиков. Таким методом предприниматели оптимизировали прибыль своих холдингов, а полученную прибыль инвестировали в свои зарубежные подразделения.

Доверительная схема. Весь фокус кроется в том, что купленная российскими компаниями дорогостоящая недвижимость (зачастую торговые и офисные центры), оформлялась в низко налоговых юрисдикциях на фирмы, которые в дальнейшем передавали её в аренду опять же российским компаниям. Арендные платежи по этой схеме, естественно уходили из-под налога на прибыль прямиком в оффшор, а потом опять возвращались в Россию под видом займов или инвестиций.

Фиктивный экспорт. Суть схемы сводилась к тому, что российские организации «покупали» у фирм-однодневок несуществующий товар и поставляли его в адрес взаимозависимых зарубежных партнеров, попутно возмещая за счет мнимого экспорта из бюджета НДС.

Заведомо неисполнимый договор. Для уменьшения налогооблагаемой прибыли, предприниматели включали в хозяйственные договора с «дружественными» им контрагентами неустойку за задержку поставки товара или за просрочку платежей. В этом случае проштрафившаяся организация добровольно выплачивала начисленные пени, отражая их в бухгалтерском учете, как внереализационные расходы.

Фиктивный заем. Организация, применяющая ОСНО делала заем под проценты у аффилированной компании, находящейся на «упрощенке». Проценты по займу уменьшали налогооблагаемую прибыль у заемщика.

Фиктивные убытки. Некоторые предприниматели приобретали фирмы с искусственно сформированными убытками. Следующим шагом было присоединение «пустышки» к прибыльной компании с целью уменьшения налоговой нагрузки на прибыль.

Следует заметить, все вышеперечисленные способы получения налоговой выгоды находятся на особом контроле у государства. Налоговая инспекция относится к подобным операциям весьма настороженно. Конечно наличие в схемах фирм-однодневок или взаимозависимых лиц еще ничего не значит. Для привлечения к ответственности налоговикам необходимо доказать

скоординированность действий участников схемы и их согласованное намерение уклониться от уплаты налогов. Но если им это удастся, доначисление налогов организации гарантировано, и не исключено, что на её руководителя заведут уголовное дело.

© Д.М. Петрова, Л.Г. Садыкова, 2014

*И.А. Петухова,
Т.А. Корнеева,
ФГБОУ СГЭУ,
г. Самара*

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ТОВАРНЫЙ ЗНАК

Чтобы сформировать стабильный спрос на свою продукцию, привлечь новых покупателей и оградить свои товары от возможных подделок производители используют товарный знак [1].

Товарный знак – это обозначение, которое служит для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей [2].

Иногда в качестве товарного знака могут выступать отдельные слова, буквы, изображения, объемные обозначения, рекламные лозунги, которые отражают отличительные признаки данных товаров или услуг.

Товарный знак может быть представлен в словесной или графической форме.

Например, организация зарегистрировала товарный знак сети кафе «Летний день». Если товарный знак выражен в словесной форме, то будет защищено словосочетание «Летний день» и оригинальный шрифт, которым написаны эти слова. Охрана обозначения будет реализовываться только в той сфере деятельности или в однородной деятельности, где зарегистрирован товарный знак. Исключения могут быть сделаны для общеизвестных торговых марок.

Если товарный знак представлен в графической форме, то защита будет распространяться только на графическое изображение в той сфере деятельности или в однородной деятельности, где зарегистрирован знак.

Также возможен комбинированный способ, при котором защита будет распространяться на точное расположение всех словесных и графических элементов торговой марки.

Товарный знак может быть создан самостоятельно, либо приобретен у сторонней организации.

При создании товарного знака необходима его обязательная регистрация. Получение исключительного права на товарный знак производится в Российском агентстве по патентам и товарным знакам (Роспатенте). Заявка подается в Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС), подведомственный Роспатенту. Свидетельство на товарный знак выдается сроком на 10 лет, который может продлеваться неограниченное число раз.

Товарный знак может быть приобретен у сторонней организации на

основании договора о передаче исключительного права на него.

При принятии торговой марки в качестве нематериального актива у компании могут возникнуть вопросы как отразить данный нематериальный актив в бухгалтерском и налоговом учете, а также расходы, связанные с ним.

Товарный знак принимается к бухгалтерскому учету в качестве нематериального актива по фактической (первоначальной) стоимости.

При создании логотипа предприятием фактическая стоимость складывается из:

- затрат на заработную плату работников, которые непосредственно заняты при создании товарного знака;
- отчислений на социальные нужды;
- затрат на материалы, израсходованных в ходе создания товарного знака;
- иных затрат, которые непосредственно связаны с созданием товарного знака.

При приобретении торговой марки первоначальная стоимость может включать следующие расходы:

- оплата услуг сторонней организации, к которой обращается предприятие для консультации при покупке бренда;
- сумма, уплаченная правообладателю по договору о передаче прав на товарный знак;
- суммы невозмещаемых налогов;
- прочие расходы, которые непосредственно связаны с приобретением товарного знака.

В налогообложении товарный знак считается амортизируемым имуществом при обязательном выполнении следующих условий:

- товарный знак находится у предприятия на праве собственности;
- товарный знак используется предприятием для получения дохода;
- стоимость товарного знака погашается с помощью механизма амортизации;
- срок полезного использования товарного знака превышает 12 месяцев;
- фактическая стоимость товарного знака составляет более 40 тыс. руб. (в бухгалтерском учете при стоимости менее 40 тыс. руб. товарный знак может быть признан в качестве нематериального актива).

Для целей налогообложения прибыли первоначальной стоимостью торговой марки в качестве нематериального актива признается сумма расходов на приобретение (создание) товарного знака и доведение его до состояния, в котором он пригоден для использования. В первоначальную стоимость не включаются суммы НДС и акцизов, за исключением случаев, установленных Налоговым кодексом РФ.

Отчисления на обязательные страховые взносы с заработной платы работников, которые участвовали в создании товарного знака, включаются в его фактическую стоимость и относятся на расходы с помощью механизма амортизации.

Срок полезного использования товарного знака – это период, выраженный в месяцах, в течение которого организация предполагает использовать данный товарный знак с целью получения экономической выгоды. Он ежегодно проверяется организацией и, при необходимости, уточняется.

В бухгалтерском учете срок полезного использования товарного знака

обусловлен сроком действия свидетельства на него или предполагаемым сроком получения экономических выгод от использования товарного знака, исходя из показателей выпуска продукции (и/или услуг), при производстве которой он использовался.

В налогообложении срок полезного использования товарного знака определяется исходя из срока действия свидетельства на него или срока полезного использования, определяемого соответствующими документами.

Для начисления амортизации в бухгалтерском учете применяются следующие способы: линейный, уменьшаемого остатка, пропорционально объему продукции. В налогообложении применяются линейный и нелинейный способы. Выбранный способ должен быть закреплен в учетной политике компании. Как правило, применяется линейный способ, в этом случае правила начисления амортизации в бухгалтерском учете и налогообложении совпадают.

Если организация начисляет амортизацию в бухгалтерском и налоговом учете разными способами, следует руководствоваться положениями ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», а также для целей исчисления налога на прибыль необходимо оформлять налоговые регистры.

Таким образом, существуют значимые различия в бухгалтерском и налоговом учете товарного знака, которые организация должна учитывать при совершении операций с данным нематериальным активом.

Литература и примечания:

[1] Трофимов А. С. Объекты интеллектуальной собственности и объекты налогообложения / А.С. Трофимов // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2004. – №6 – С. 22-28

[2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от: от 18.12.2006 N 230-ФЗ: [в ред. от 12.03.2014] // СПС КонсультантПлюс.

© И.А. Петухова, Т.А. Корнеева, 2014

***М.С.Позднякова,
Н.П. Советова,
ВоГУ
г. Вологда***

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ВАРИАНТА РАСЧЕТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ЗАО «ВОЛОГОДСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

Рыночная экономика в России набирает все большую силу. Вместе с тем набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса [1].

Чтобы обеспечить выживаемость предприятий в современных условиях, управленческому персоналу необходимо уметь реально оценивать экономическое состояние предприятия и товаров в целом. Высшей целью деятельности предприятий является превышение доходов над затратами, т.е. достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Достижение этой цели в условиях рыночной экономики возможно только при условии

производства нужной для потребителей продукции, пользующейся спросом [2].

Анализ прибыли и рентабельности производственных предприятий всех форм собственности является составной частью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий и одним из наиболее действенных инструментов учета и контроля уровня использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в условиях рынка.

Исходя из актуальности обозначенной проблемы нами были проведены исследования расчета рентабельности на ЗАО «Вологодский мясокомбинат» (далее ЗАО «ВМК»).

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности [1]. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов.

Коэффициент рентабельности продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля продаж. Иными словами, сколько средств остается у предприятия после покрытия себестоимости продукции, выплаты процентов по кредитам и уплаты налогов.

Однако не всегда высокая рентабельность служит положительным критерием для предприятия. Высокая рентабельность продукта является сдерживающим фактором для продажи готового товара.

В настоящий момент стоит проблема неравномерного распределения затрат в общей доле продукции. Так рентабельность бессортных продуктов в 2-6 раз выше, чем у сортовых продуктов. Например, рентабельность вареных колбас сортовых составляет 9,83%, а вареные колбасы бессортные имеют рентабельность 32,5%. Отсюда, более высокая цена бессортных колбас и неконкурентный продукт на рынке.

Основная задача – это выбор оптимального расчета рентабельности, где затраты распределяются так, чтобы продукт приносил прибыль и являлся востребованным на рынке колбасных изделий.

Преимущество ЗАО «Вологодский мясокомбинат» в настоящий момент – это качество продуктов. Недостаток – высокая цена по сравнению с конкурентными предприятиями.

Необходимо выбрать модель распределения затрат с более равномерными показателями прибыли как у сортовых так и бессортных продуктов. Это позволит повысить привлекательность наших продуктов для покупателей.

Для выбора оптимального распределения затрат были приняты во внимания 5 моделей и рассчитана рентабельность по состоянию на май 2014 года по всем видам продукции.

При 1 варианте цеховое и вспомогательное производство распределяется пропорционально заработной плате; коммерческие затраты пропорционально фабрично-заводской себестоимости; общехозяйственные расходы пропорционально заработной плате.

2 вариант: Топливо, цеховые расходы и вспомогательное производство распределяется пропорционально сырью; коммерческие и общехозяйственные по фабрично-заводской себестоимости.

3 вариант: Цеховые расходы и вспомогательное производство распределяется пропорционально заработной плате; коммерческие и общехозяйственные по фабрично-заводской себестоимости.

4 вариант (действующий): Топливо, цеховые расходы и вспомогательное производство распространяется пропорционально сырью, вспомогательному производству и заработной плате; коммерческие и общехозяйственные расходы по фабрично-заводской себестоимости.

5 вариант: Цеховые расходы и вспомогательное производство распределяется пропорционально сырью, вспомогательному производству и заработной плате; топливо—по действующему варианту; коммерческие и общехозяйственные по фабрично-заводской себестоимости.

Проанализировав данные модели по данным на май 2014 года, получили оптимальный вариант распределения затрат №1. Преимуществами данного варианта является более равномерные показатели рентабельности. В данном случае нет огромных скачков в рентабельности между сортавыми и бессортными колбасами. В действующем варианте распределения затрат разница рентабельности бессортных и сортовых примерно 20%, что делают продукцию менее привлекательно на рынке. Данная модель предполагает разницу в рентабельности примерно на 5-10%.

Варенные колбасы и полуфабрикаты, которые ранее были менее привлекательны для производства, теперь имеют хорошую рентабельность. Ко всему прочему, данная модель имеет преимущества для расчета новых видов продукции, которая позволяет полно отразить себестоимость и имеет положительную рентабельность с первых месяцев производства.

Литература и примечания:

- [1] Калашников С.С. Как повысить рентабельность. – М.: Политиздат, 2006.
[2] Прибыль и рентабельность // Эксперт, 2006, №35 (295)

©М.С. Позднякова, Н.П.Советова, 2014

И.С.Полушина,
Вятская ГСХА,
г. Киров

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В МОЛОЧНОМ СКОВОДСТВЕ

Одной из задач современного этапа развития России является повышение конкурентоспособности стратегически значимых отраслей экономики, к числу которых относится и сельское хозяйство. Стратегия технологической модернизации должна быть направлена на внедрение ресурсосберегающих технологий [1].

На современном этапе технологию трактуют как процесс, включающий этапы от поиска системных концепций и методов анализа до практических задач формирования и претворения в жизнь стратегий экономического роста [2].

Возросшие требования к производственному обеспечению заставляют системно подходить к исследованию проблем технологий. Такой подход имеет

ряд преимуществ: во-первых, количественные параметры, характеризующие технологию, могут быть измерены; во-вторых, с помощью функциональных показателей можно учитывать полученный результат как от внедрения фундаментальных, так и небольших технологических нововведений; в-третьих, с позиций системного анализа новая технология –это изменения в характеристиках продукта.

Таким образом, технология определяет не только порядок выполнения операций, но и выбор предметов труда, средств воздействия на них, оснащение производства оборудованием, способы сочетания личностного и вещественных элементов производства во времени и пространстве.

Животноводство России особо нуждается в технологической модернизации, поскольку при наличии необходимых ресурсов не удовлетворяет потребности населения страны в основных продуктах питания животного происхождения. По масштабам применения наибольшее распространение в настоящее время в молочном скотоводстве Кировской области имеет технология привязного содержания коров – 95% поголовья коров. Стратегией развития молочного животноводства в предстоящий период планируется снизить этот показатель к 2015 году до 75%, беспривязное содержание увеличить с 3 до 15 %, а комбинированное с 2 до 10%.

Переход на ресурсосберегающие технологии следует рассматриваться как стратегическое решение руководства предприятия, требующее комплексного подхода к управлению этим процессом и обеспечивающее достижение устойчивой эффективности в долгосрочной перспективе [3]. Внедрение технологий требует высокой квалификации работников всех уровней.

Каждый технологический процесс и технология производства в целом должны быть обеспечены необходимым оборудованием, четким соблюдением последовательности технологических операций, продуманностью организационных мероприятий, направленных на достижение экономической эффективности и срока окупаемости затрат. Основным показателем, определяющим прогрессивность технологии, –поточность производства.

Этапы технологической подготовки производства:

I. Изучение задания на проектирование.

II. Анализ основных факторов, определяющих технологию производства на ферме.

III. Разработка технологических схем проектируемой производственной линии.

IV. Расчет основного и вспомогательного оборудования.

V. Разработка конструктивно-технологической схемы линии.

VI. Размещение машин и оборудования в производственном помещении.

VII. Разработка мероприятий по безопасности труда обслуживающего персонала.

VIII. Расчет показателей технико-экономической эффективности и составление технологических карт.

Экономическую эффективность технологии определяют в следующей последовательности:

1. Определяют сумму капитальных вложений, или общую сметную стоимость строительства.

2. На основании технологических карт рассчитывается себестоимость

продукции по всем статьям затрат.

3. Удельные капитальные вложения и себестоимость единицы продукции сравнивают с аналогичным типовым проектом.

4. Рассчитывается коэффициент экономической эффективности и вся система показателей: фондоотдача, затраты на 1 руб. товарной продукции, рентабельность производства.

5. Делается вывод об экономии производства.

6. Годовой экономический эффект не рассчитывается, а рассчитывается прибыль.

Технологический процесс считается внедренным, когда достигается изготовление продукта в строгом соответствии с заданными техническими условиями при расчетной производительности труда. Внедрение технологического процесса оформляется актом, после чего вся ответственность за соблюдение технической дисциплины переносится на цех, а технологическая подготовка считается завершенной.

Технологические изменения в производстве требуют привлечения инвестиций. В Кировской области государственная поддержка оказывается сельхозтоваропроизводителям, осуществляющим техническое и технологическое переоснащение собственного производства. В целях повышения доступности приобретения сельскохозяйственной техники сельхозтоваропроизводителем области предоставлено субсидий из областного бюджета в размере до 15% стоимости приобретаемой сельскохозяйственной техники и оборудования в сумме 98,3 млн. рублей. Оказанная бюджетная поддержка и применение лизинговых схем позволили сельхозтоваропроизводителям приобрести 106 новых тракторов, 50 зерноуборочных и 31 кормоуборочных комбайнов.

За счет привлеченных инвестиционных кредитов и собственных средств ведется строительство, реконструкция и модернизация животноводческих комплексов и ферм, пунктов первичной переработки. Государственная поддержка в виде субсидирования процентных ставок в настоящее время оказывается в Кировской области 54 организациям по 83 кредитным договорам, заключенным на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов и ферм, пунктов первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

Возможность внедрения и использования ресурсосберегающих технологий в молочном скотоводстве путем перехода от технологии привязного содержания коров на беспривязное рассмотрена на примере ОАО «Ахмановское» Пижанского района Кировской области. Проведенное исследование показало, что результатом перехода будет повышение молочной продуктивности коров, изменение физико-химического состава сырого молока в лучшую сторону, снижение себестоимости молока. Срок окупаемости проекта составит 7 лет.

Таким образом, явно прослеживается технологический и экономический эффекты от внедрения и использования ресурсосберегающих технологий в молочном скотоводстве.

Литература и примечания:

[1] Горбунов В.С. Комплексный подход к управлению внедрением ресурсосберегающих технологий в сельскохозяйственных предприятиях // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – 2010 г. –

№6 – с.44-47.

[2] Миндрин А. Технология как предмет системного анализа// АПК: экономика и управление – 2010 г. –№2 – с.26-33

[3] Горбунов В.С. Комплексный подход к управлению внедрением ресурсосберегающих технологий в сельскохозяйственных предприятиях //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – 2010 г. – №6 – с.44-47.

© И.С.Полушина, 2014

О.О. Пяткина,

Н.В. Иванова,

*ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ,
г. Волгоград*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Комплексное решение стратегических задач поступательного развития АПК и обеспечения продовольственной независимости России в условиях членства ВТО предусматривает принятие мер по совершенствованию системы обеспечения безопасности продовольствия в соответствии с требованиями технических регламентов на всех стадиях аграрного производства для придания большей степени инновационности и конкурентоспособности агропромышленному производству страны в целом, что обуславливает поиск новых, научно-обоснованных методов управления качеством в АПК.

Формирование и обеспечение высокого качества продукции в АПК имеют ряд особенностей, вытекающих из специфики комплекса. К ним, прежде всего, следует отнести необходимость: обеспечения параметрических свойств конечной продукции, которые соответствуют требованиям безопасности и здравоохранения, качества продуктов питания, их питательности, адаптированности к сезонному характеру производства основных отраслей АПК, переработки и реализации продукции; учета действия тормозящих производство и зачастую неуправляемых факторов (засухи, наводнения, эпидемии, нашествие вредителей растений) [1].

В настоящее время в условиях санкционных мер ряда стран Европы и Америки, сельскому хозяйству Российской Федерации требуется существенная государственная поддержка в целях обеспечения продовольственной безопасности и самообеспечения регионов качественными продуктами питания, продвижения и сбыта экологически чистой продукции.

В условиях засилья мирового и отечественного рынков ГМ продукцией, Волгоградская область, являющаяся одним из ведущих продуцентов сельскохозяйственной продукции (в РФ – 10 место, в ЮФО – 3 место) имеют существенные шансы по совершенствованию системы управления качеством. [2]

На региональном уровне к целям данной системы относятся управленческие решения по усилению экологической составляющей, в частности маркировки и экологической сертификации продукции и сельскохозяйственного сырья [3].

Перспективными направлениями рекламного сопровождения продвижения региональной продукции на мировом и отечественном агропродовольственных рынках могут стать мероприятия по экологизации региональных торговых марок и сельскохозяйственного сырья Волгоградской области.

На локальном уровне апробация предложенной методики осуществлена нами на примере ООО «КХ Егорова А.В.»

Осуществление мероприятий по улучшению качества и сортового состава продукции позволили увеличить среднюю цену реализации зерновой продукции хозяйства в 2013 году на 79 рублей, а стоимость всей проданной зерновой продукции на 1,8 млн. рублей.

В целях минимизации рисков невостребованности продукции хозяйства на локальном и региональном рынке были изучены факторы их возникновения.

Выявление резервов увеличения производства и качества продукции в ООО «КХ Егорова А.В.» осуществлялось за счет следующих источников: расширения посевной площади, улучшения структуры посевов и их сортового состава. В работе обосновано, что исследуемое хозяйство смогло бы за счёт выявленных внутрихозяйственных резервов увеличить объём производства озимой пшеницы на –22,0 %, яровой пшеницы на –1,4 %. А, следовательно, увеличить стоимость произведённой продукции на –18,8 %.

Катализатором роста производства продукции на анализируемом предприятии может служить применение интенсивных технологий выращивания сельскохозяйственных культур и внедрение прогрессивных форм организации и оплаты труда.

Выявляя резервы увеличения объема реализации продукции в ООО «КХ Егорова А.В.» было проверено: сочетание уровня товарности и обеспечение внутренних потребностей предприятия; определены возможности повышения уровня товарности за счет более рационального использования продукции на производственные нужды; оценено качество реализованной продукции. Обобщение резервов увеличения объема продаж производилось по каждому виду продукции в натуральном и стоимостном измерении. В целом по хозяйству резервы увеличения выручки от реализации продукции составят 4 млн. 169 тысяч рублей, или 22,3 % от фактического объема продаж 2013 года.

Расчетные показатели будут достижимы только при увеличении уровня товарности продукции, эффективной организации сбыта и стимулировании спроса, оптимизации сроков реализации продукции, расширении ассортимента, развитии рекламной и выставочно-ярмарочной деятельности.

Реализация предложенных мероприятий даст положительные результаты, так как при улучшении структуры и качества посевов зерновых культур, выручка от их реализации к 2020 году увеличится на 130%, а прибыль возрастет до 14 млн. 86 тыс. рублей, что обеспечит уровень рентабельности 48,9 %.

Поэтому основной задачей управления качеством продукции ООО «КХ Егорова А.В.» на ближайшую перспективу должно стать освоение выявленных резервов и поиск более выгодных каналов дистрибуции.

Литература и примечания:

[2] Черноиванов В. И., Ежевский А. А., Краснощекоев Н. В., Федоренко В. Ф. Управление качеством в сельском хозяйстве: науч.издание. – М.: ФГНУ «Росинформмарттех», 2011. – 344с.

[2] Иванова Н.В. Концептуальные основы управления агропромышленным маркетингом в условиях членства ВТО [Текст] / Иванова Н.В. // Научно-методический электронный журнал «Концепт». –2013. –Т. 4. –№ 34. –С. 2166-2170.

[3] Пяткина О.О. Экологические аспекты управления маркетингом в АПК региона / сборник научно-исследовательских работ 2013 г. г. Волгоград. – Волгоград: ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ, 2014. – 244 с.

© О.О. Пяткина, 2014

*В.В. Резяпова,
Е.В. Кузнецова,
ИНЭК УГНТУ,
г. Уфа*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОАО «ТРЕСТ №3», Г. УФА

Деятельность любой организации неразрывно связана с понятием «риск». Большинство российских ученых понимают риск, как угрозу, ущерб, потери. Но такое понимание не полностью раскрывает сущность риска и его исходы. Риск – возможность появления потерь вследствие случайного характера результатов принимаемых хозяйственных решений или совершаемых действий [1], [2] [3]. Так как специфическими особенностями строительной отрасли являются огромные капитальные вложения и длительный срок производственного цикла, поэтому наиболее значимыми рисками в этой отрасли являются финансовые риски.

Проведем оценку финансовых рисков на примере строительной организации ОАО «ТРЕСТ № 3»[4]. Анализ внешней и внутренней среды целесообразно провести с помощью SWOT-анализа, с помощью которого будут проанализированы угрозы. Следующим шагом в оценке финансовых рисков будет комплексный анализ платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости ОАО «ТРЕСТ № 3»

Далее проведем анализ ликвидности баланса. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются все 4 условия:

- 1) Наиболее ликвидные активы (А1) покрывают наиболее срочные обязательства (П1).
- 2) Быстрореализуемые активы (А2) покрывают краткосрочные кредиты и займы (П2).
- 3) Медленно реализуемые активы (А3) покрывают долгосрочные обязательства (П3).
- 4) Труднореализуемые активы (А4) формируются полностью из собственного капитала (П4).

Из этих четырех условий у организации ОАО «ТРЕСТ № 3» выполняется только второе условие. Это говорит о достаточности быстрореализуемых активов для покрытия краткосрочных кредитов и займов. В июле 2012 года начался второй этап строительства элитного комплекса домов «Green Park», этим и объясняется возрастание денежных средств и дебиторской задолженности на тот

момент за счет дольщиков и прочих инвесторов. Так как началось строительство новых домов, возросло и незавершенное строительство и краткосрочная кредиторская задолженность перед подрядчиками.

В результате можно сделать вывод, что даже учитывая специфичность строительной отрасли, ликвидность баланса низкая, и учитывая что на конец года разрывы между А1 и П1, А3 и П3, А4 и П4 увеличились в несколько раз, имеет место говорить о недостаточном уровне платежеспособности организации. Чем больше отрицательные разрывы между А1 и П1, А3 и П3, П4 и А4, тем ликвидность ниже и следовательно риск потери ликвидности возрастает. Для наглядности построим график изменения этих разрывов.

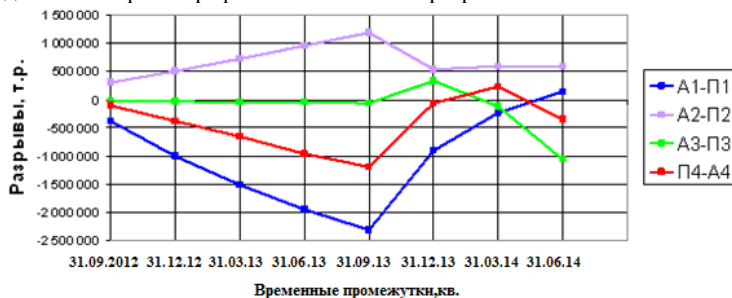


Рисунок 1 – График изменения ликвидности баланса ОАО «ТРЕСТ № 3»

На графике видно, что условие $A2 > P2$ выполнялось всегда. Наихудшая ситуация наблюдалась на конец 2013 года, когда имела место кризисная ликвидность, это зона катастрофического риска. Компания находилась на грани неплатежеспособности. Срочная кредиторская задолженность превышала наиболее ликвидные активы более чем на 2 млрд. рублей. Но с первого квартала ситуация стала улучшаться, организация стала обладать допустимой ликвидностью, а значит и риск потери ликвидности стал снижаться.

В результате проведенного SWOT-анализа, а также анализа платежеспособности, финансовой устойчивости и ликвидности, можно представить в виде матрицы (табл. 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ строительной организации ОАО «ТРЕСТ № 3»

Внутренние сильные стороны	Внутренние слабые стороны
1. Основное конкурентоспособное качество – низкая цена кв. метра; 2. Государственная поддержка; 3. Надежная репутация	1. Риск снижения (потери) финансовой устойчивости организации; 2. Высокий риск снижения (потери) ликвидности
Внешние возможности	Внешние угрозы
1. Активизация инвестиционного спроса – приток иностранных инвестиций; 2. Невысокий уровень инфляции (6.1%);	1. Ухудшение демографической ситуации; 2. Недостаточное развитие технологий;

Проранжируем все виды финансовых рисков с учетом проведенного swot-

анализа и анализа ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости: 1 балл – влияние отсутствует; 2 балла – влияние незначительное; 3 балла – влияние умеренное; 4 балла – влияние значительное; 5 баллов – влияние риска достаточно сильно, необходимы меры по снижению или устранению риска.

Финансовым рискам были присвоены следующие баллы:

1. Кредитный риск – 2 балла.
2. Биржевой риск – 1 балл.
3. Риск банкротства – 2 балла.
4. Инфляционные риски – 2 балла.
5. Валютные риски – 1 балл.
6. Риск снижения (потери) ликвидности – 5 баллов.
7. Риск снижения финансовой устойчивости – 5 баллов.
8. Процентный риск – 1 балл.

С помощью анализа платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости можно сделать вывод, что ОАО «ТРЕСТ № 3» было подвержено рискам потери ликвидности и финансовой устойчивости на начало 2014 года.

Литература и примечания:

[1] Абчук В. А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге – СПб: Издательство Михайлова В. А., 2009, 480 с.

[2] Бузырев В. В., Панибратов Ю. П., Федосеев И. В. Планирование на строительном предприятии: учеб. пособие. М.: Издательский центр «Академия», 2009, 336 с.

[3] Рыхтикова Н. А. Анализ и управление рисками организации: учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009, 240 с.

[4] <http://www.tretiitrest.ru/> – группа компаний «Третий трест»

© В.В.Резяпова, Е.В.Кузнецова, 2014 г.

***Е.В. Русановский,
С.С. Арутюнян,
СтГАУ,
г. Ставрополь***

СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В современной России предпринимательство как вид легальной деятельности появилось сравнительно недавно, в 1980-е гг. Предпринимательство неразрывно связано с наличием частной собственности, существование и понятие о которой отсутствовало в социалистическом обществе вплоть до начала проведения комплекса крупных социально-экономических реформ, известных под названием «перестройка».

С 1 января 1984 года стартовал эксперимент по расширению прав производственных объединений (предприятий) в планировании хозяйственной деятельности и в то же время по усилению их ответственности за результаты работы. В середине 1980-х гг. в связи с замедлением темпов экономического

роста, осуществлявшегося, преимущественно, на экстенсивной основе, на государственном уровне была выдвинута задача достижения качественно нового состояния общества:

- научно-техническое обновление производства;
- достижение мирового уровня производительности труда, усовершенствование общественных и, в первую очередь, экономических отношений;
- глубокие перемены в сфере труда, материальной и духовной жизни людей, коллективизация всей системы политических и общественных институтов» [3].

В июне 1987 года был принят Закон «О государственном предприятии», согласно которому руководству и коллективам госпредприятий предоставлялись обширные полномочия, основанные на свободе принятия решений по поводу распределения прибыли. Вкладывать в производство или же тратить на потребление – отныне стало прерогативой самих предприятий. А в 1988 году был принят ряд законов, разрешавших открывать частные предприятия в более чем 30 видах производственной деятельности. В 1989 году была разрешена кооперация, которая представляла собой форму организации труда на добровольных началах, основанную на самофинансировании для совместного ведения хозяйственной деятельности. С того же года в соответствии с Законом об аренде трудовой коллектив мог взять предприятие в аренду у государства с возможностью последующей приватизации. После чего последовал настоящий «бум» открытия малых предприятий по всей территории Советского Союза в условиях существовавшей командно-административной экономической системы, не предполагавшей до тех пор существования значительной экономической свободы для частного сектора производства.

В отечественной науке в это же время также стало уделяться внимание исследованиям природы предпринимательства. Изыскания в области предпринимательской деятельности российских ученых-экономистов основывались на концепциях, развитых в экономической науке Запада. При этом учитывались опыт, традиции и условия отечественного народного хозяйства.

В 1990 году было законодательно оформлено и закреплено право заниматься предпринимательской деятельностью. В Законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» впервые было закреплено определение предпринимательства, под которым понималась инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений.

Основой существования современного предпринимательства и общих экономических свобод в нашей стране является Конституция Российской Федерации, принятая в 1993 году, согласно которой гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности, признание и защиту равным образом частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности [1].

Предпринимательская деятельность в настоящее время в нашей стране регламентирована Гражданским Кодексом РФ. В статье 2 которого предпринимательство определяется как самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания

услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке.

В отечественной экономической науке закрепились следующие определения предпринимательства и основного субъекта – предпринимателя в наибольшей степени отражающие данный вид человеческой деятельности:

- «предпринимательство – это организация полезной производительной деятельности, направленной на производство товаров или оказание услуг»;

- «предпринимательская деятельность – это особый вид деятельности, направленный на извлечение прибыли, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее; такую деятельность можно охарактеризовать как процесс планирования, организации и осуществления непрерывного, постоянно обновляемого воспроизводства товаров и услуг в целях удовлетворения экономических, социальных и экологических потребностей общества (его членов) и получения прибыли»;

- «предпринимательство как явление отражает всю совокупность отношений, связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и получением желаемого результата в виде прибыли (дохода)»; «как процесс представляет собой сложную «цепочку» целенаправленных действий предпринимателей начиная с момента возникновения (зарождения) предпринимательской идеи и заканчивая воплощением ее в конкретный предпринимательский проект».

Предпринимательская деятельность присутствует во всех отраслях и сферах экономики. Существует определенная классификация предпринимательства по характерным признакам:

- по масштабу (малое, среднее и крупное);
- по субъекту (индивидуальное, коллективное и государственное);
- по объекту (производственное, коммерческое, посредническое, финансовое, страховое, научно-техническое, информационно-консультационное и аудиторское);
- по юридическому статусу (организационно – правовая форма с образованием юридического лица и без образования);
- по степени инновационности (инновационное, традиционное).

Таким образом, предпринимательство – это тип хозяйствования на самостоятельной независимой основе с использованием инноваций. Предпринимательство отличается три необходимых признака, составляющих его суть: организационная деятельность; инициирование изменений в организации и управлении; денежный доход как цель.

Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические лица (собственники и наемные работники), фирмы, государственные институты. Предприниматель (собственник) берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, труда и капитала в единый процесс производства товара или услуги, который обещает быть прибыльным делом. Он выполняет трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения предпринимательства. Предприниматель реализует свой деловой интерес (получение прибыли) через новаторство, стремясь вводить в дело на коммерческой основе новые производственные технологии, новые формы организации бизнеса, новые товары. Кроме того, его деловой интерес реализуется через риск, причем предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой

репутацией, но и вложенными средствами.

Предприниматели – наемные работники реализуют свой деловой интерес (получение доходов) через выполнение должностных обязательств в предпринимательской фирме на контрактной основе. Они являются равноправными участниками отношений с предпринимателями – работодателями. Заключая договор, и наемные работники, и предприниматели делают свой выбор, идут на экономический риск, несут взаимную ответственность за нарушение условий соглашения. Наемные работники со временем сами могут стать собственниками путем приобретения акций данной фирмы или открытия своего дела [2].

Предпринимательство осуществляется структурами (образованиями), которые различаются по виду и масштабу деятельности, и формам организации.

Предпринимательские структуры в зависимости от основного вида деятельности классифицируются на:

- инновационные (исследования, разработки и их внедрение, технические услуги);
- производственные (выпуск товаров, осуществление работ и оказание услуг);
- торгово-посреднические (участие в предпринимательской деятельности самостоятельно (реализация или покупка) или по представлению производителей или потребителей (сопровождение сделки); снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьюторы, биржи и т.п.).

Главным критерием здесь служит не отраслевая принадлежность, а содержание деятельности. В странах с развитой рыночной экономикой соотношение приведенных видов предпринимательских структур составляет примерно 20:40:40, причем основная их часть (свыше 70%) так или иначе связана с оказанием технических, информационных и других услуг. В России начала 1990-х гг. при неразвитом рынке и высокой инфляции 70% предпринимателей были заняты перепродажей товаров и финансово-посредническими операциями.

Предпринимательская структура может осуществлять один из видов деятельности или все виды.

Наиболее важным, на наш взгляд, из всех перечисленных видов предпринимательства является производственное. Именно в сфере производства создаются товары и услуги массового потребления. От уровня развития данного предпринимательства зависит экономический рост и уровень социального развития общества. В сфере производства происходит создание всей массы продуктов (товаров), необходимых обществу.

Особенно это касается первичных потребностей человека (пища, одежда). В обеспечении благами для удовлетворения данного вида потребностей велика роль сельскохозяйственного производства. В сельском хозяйстве выпускается продукция, которая после определенной подготовки или переработки представляет собой готовый товар.

Продукт сельскохозяйственного производства готовится, перерабатывается в других, смежных отраслях народного хозяйства. В совокупности с остальными отраслями и сферами деятельности сельское хозяйство образует агропромышленный комплекс (АПК).

Агропромышленный комплекс представляет собой «совокупность отраслей народного хозяйства, связанных между собой экономическими

отношениями по поводу производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции».

Изначально, как и ныне, существование агропромышленного комплекса направлено на удовлетворение «потребностей населения в продуктах питания и товарах широкого потребления, изготавливаемых из сельскохозяйственного сырья».

В АПК выделяется три сферы:

1) отрасли промышленности, обеспечивающие АПК средствами производства: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для легкой промышленности, производство минеральных удобрений и химических средств защиты, ремонт оборудования и техники, строительство;

2) представлена сельским хозяйством и является центральным звеном всего АПК;

3) совокупность отраслей и предприятий, обеспечивающих заготовку, транспортировку, хранение, переработку сельскохозяйственного сырья, а также реализацию конечного продукта.

Сельское хозяйство – первичная сфера экономической деятельности по отношению к промышленности и сфере услуг. Состоит из двух крупных отраслей: растениеводства и животноводства.

Животноводство представляет собой специфическую отрасль. Главной особенностью его является то, что здесь производство продукции основано на разведении и выращивании животных. По существу воспроизводство в животноводстве представляет собой процесс использования биологических функций животных для получения соответствующей продукции.

Существование отрасли направлено на обеспечение населения продовольствием (молоко, мясо, яйца и др.), легкой промышленности – сырьем (шерсть, кожа и др.). Животноводство включает в себя группу отраслей, среди которых особо выделяются как основные: скотоводство, свиноводство, овцеводство и птицеводство.

Овцеводство называется самой универсальной по продуктивности отраслью животноводства, которая дает шерсть, мясо, сало, овчины, смушки и молоко. Но главным видом продукции в отечественной отрасли овцеводства является шерсть.

Основная тенденция развития АПК – агропромышленная интеграция (от лат. интеграция – состояние связанности, соединения отдельных частей или процесс, ведущий к такому состоянию), то есть сближение, слияние соответствующих отраслей сельского хозяйства и промышленности. При этом горизонтальные связи между разными отраслями сельскохозяйственного производства заменяются вертикальными: производство продукта сельского хозяйства совмещается с его переработкой в промышленности.

Внутри АПК выделяют отраслевые (продуктовые) подкомплексы, основанные на объединении предприятий первой и третьей сфер вокруг отрасли сельскохозяйственного производства. Овцеводство в совокупности со смежными отраслями, основанной на организационно-экономических и технологических связях, образует овцепродуктовый подкомплекс.

«Овцепродуктовый подкомплекс – составная часть агропромышленного комплекса страны. Он включает отрасли осуществляющие производство, переработку и реализацию баранины, шерсти, овчин, обслуживающие его

предприятия. В составе овцепродуктового подкомплекса выделяют шерстный комплекс (точнее подкомплекс), под которым понимают совокупность предприятий и организаций, осуществляющих производство шерсти, контроль ее качества и сертификацию, первичную обработку, переработку на пряжу». Также выделяется мясной подкомплекс, в который входят овцеводческие хозяйства, занятые забоем, реализацией и переработкой мяса овец – баранины.

Предпринимательство в овцепродуктовом подкомплексе имеет свою специфику, которая заключается в том, что экономические взаимоотношения тесно переплетаются с естественно-биологическими процессами воспроизводства.

Предпринимательство развито на всех стадиях воспроизводственного процесса (на стадии производства, заготовки, переработки и т.д.)

Исходя из этого можно охарактеризовать содержание предпринимательской деятельности на рынке продукции овцеводства через следующие особенности ее на каждой из стадий (рис. 1).

На стадии выращивания и производства продукции (овцеводство):

- объектом предпринимательской деятельности являются живые организмы, производственный процесс непрерывный. Воспроизводство в овцеводстве представляет собой процесс использования биологических функций животных для получения соответствующей продукции. Также следует учитывать, что овца может представлять собой и средство труда и предмет труда в зависимости от внутриотраслевого направления (продукта). В процессе производства важнейшее значение имеют физиологические функции непосредственно, влияющие на предпринимательскую деятельность (энергия роста и темпы развития, скороспелость, продолжительность эмбрионального развития, окупаемость кормов выходом продукции в разном возрасте животного и т.д.);

- существует разрыв во времени между затратами труда и финансовых средств и получением продукции. Лишь по прошествии значительного периода времени возможно получение результата от приложения средств, что связано также с биологическими особенностями овец;

- затраты на производство продукции носят перманентный характер, а финансовые средства получают после реализации продукции единовременно;

- предпринимательская деятельность в овцеводстве требует строгого соблюдения технологии производства (содержание, зоветобслуживание, селекционные мероприятия и т.д.).

На стадии подготовки продукции к реализации в немывом виде (заготовки):

- подготовка шерсти к реализации в результате кампании стрижки, проводимой в определенные ограниченные сроки;

- реализация шерсти носит сезонный характер или требует особых условий ее хранения;

- формирование однородных партий шерсти по качественным признакам;

- в процессе реализации обеспечение определенных условий хранения продукции, направленных на сохранение ее технологических качественных параметров.

На стадии первичной обработки шерсти (ПОШ):

- наличие специфических производственных мощностей;

– сезонный характер загрузки большей части производственных мощностей;

На стадии реализации в шерстном подкомплексе:

– продажа с ориентацией на рыночные цены;

– поиск покупателя.

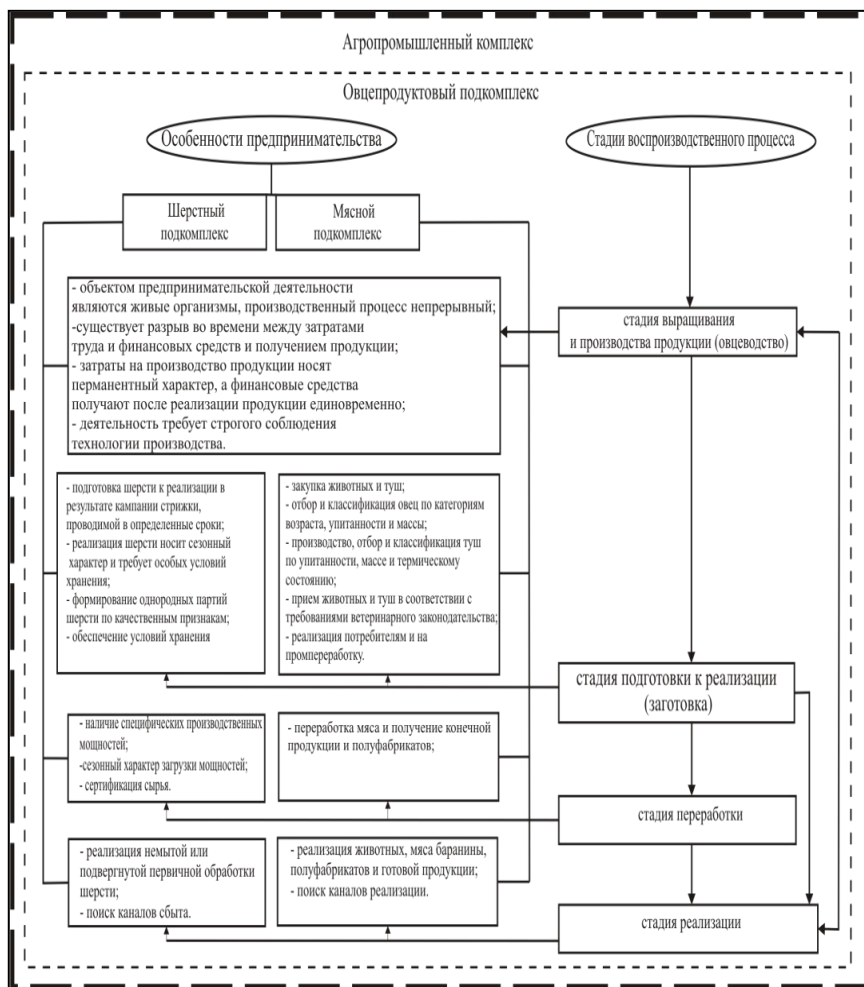


Рисунок 1 – Особенности предпринимательской деятельности в овцепродуктовом подкомплексе

В мясном подкомплексе овцепродуктового подкомплекса предпринимательская деятельность на первой стадии характеризуется одинаково

с шерстным.

На стадии заготовки предпринимательство в мясном подкомплексе проявляется в следующем:

- закупка животных в соответствии с параметрами определенной классификации;

- забой животных.

Содержание предпринимательской деятельности в мясном подкомплексе на стадии реализации ничем не отличается от шерстного подкомплекса.

На стадии переработки происходит переработка туш животных и получение полуфабрикатов и конечной готовой продукции. Стадия реализации в мясном подкомплексе полностью совпадает с ее характерными чертами в шерстном.

Предпринимательская деятельность в овцепродуктовом подкомплексе осуществляется на всех основных перечисленных стадиях производственно-технологической цепочки.

На каждой из них оно имеет свои специфические особенности, относится к разным сферам агропромышленного комплекса, решая разного направления задачи. Но общей для предпринимательства на всех стадиях в овцепродуктовом подкомплексе остается цель – извлечение прибыли, что является стимулом в условиях рыночной экономики для ведения той или иной деятельности.

На основании рассмотренных подходов к определению подкомплексов АПК, связанных с продукцией овцеводства, нами сформулировано содержание предпринимательской деятельности в овцепродуктовом подкомплексе: предпринимательская деятельность в овцепродуктовом подкомплексе, представляющем собой составную часть АПК, осуществляется предпринимательскими структурами отраслей производства, заготовки, переработки и реализации продукции овцеводства, которые взаимосвязаны между собой и (или) взаимозависимы друга от друга с целью извлечения прибыли.

Литература и примечания

[1] Кусакина О.Н., Скиперская Е.В. Методические подходы к оценке социально-экономической эффективности интеграции // Сборник научных трудов Sworld. 2012. Т. 31. № 4. С. 8-12.

[2] Русановский Е.В. Оценка состояния и тенденций развития современного предпринимательства на рынке продукции овцеводства (на материалах Ставропольского края) // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставропольский государственный аграрный университет. Ставрополь, 2009.

[3] Русановский Е.В. Причины и последствия диспаритета цен в овцеводстве // Вестник Российской академии сельскохозяйственных наук. 2007. № 3. С. 21-22.

[4] Тенищев А.В., Гунько А.Ю. Состояние и перспективы племенной работы в овцеводстве Ставропольского края // Институциональные преобразования национальных экономических систем : сб. науч. тр. / Университет Вагенинген (Нидерланды), Белградский институт аграрной экономики (Сербия), Чешский университет естественных наук (Чехия), Ставропольский государственный аграрный университет (Россия), 2014. С. 244-

[5] Трухачев В.И., Мороз В.А., Махдиев М.С.М. К вопросу воспроизводства мериносов // Овцы, козы, шерстяное дело. 2010. № 3. С. 6-9.

[6] Шевченко Е.А. Взаимодействие институтов органов власти и субъектов предпринимательства // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 3-3 (22). С. 93-94.

© Е.В. Русановский, 2014

*М.В. Рыбасова
А.Р. Коркмазова
СКФУ,
г. Ставрополь.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИИ

Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными органами и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям. По мере развития рыночного хозяйства возникали и обострялись экономические и социальные проблемы, которые не могли быть решены автоматически. Таким образом, в финансовой политике именно финансовый механизм является наиболее динамичной составляющей, изменения которого происходят в связи с решением различных тактических задач, поэтому он чутко реагирует на все особенности текущей социально-экономической конъюнктуры. В период реформ 1990 гг. существенное сокращение инвестиций в основные фонды обусловило значительные темпы их старения. Однако, к 2014 г. средний возраст производственного оборудования достигает более 20 лет, в то время как в индустриальных странах оборудование заменяется в течение 5-8 лет. Также это проявляется в высокой степени износа основных средств, которая за последние годы достигла критического уровня практически 50% [1].

Следовательно, на сегодняшний день поиск дополнительных источников для расширенного воспроизводства основного капитала, обновления основных производственных фондов стала актуальной задачей экономического развития страны. Формирование дополнительных источников обновления основных фондов призвано решить ряд задач (рисунок 1).

Следует отметить, что обновление основных фондов – целенаправленный процесс замены физически изношенных и функционально устаревших объектов новыми для повышения технического уровня производства и качества выпускаемой продукции, обеспечения экономического роста организации, отрасли и всей экономики страны в целом, в ходе которого решается широкий круг социально-экономических задач:

- предоставление конкурентоспособных по количеству, качеству,

- ассортименту, цене, рыночному спросу товаров;
- создание условий для достижения такого состояния технологического содержания основных средств, которое наряду с обеспечением безопасности способствовало бы снижению издержек;
 - улучшение предприятия и условий труда;
 - обеспечение высокого темпа экономического роста [1].

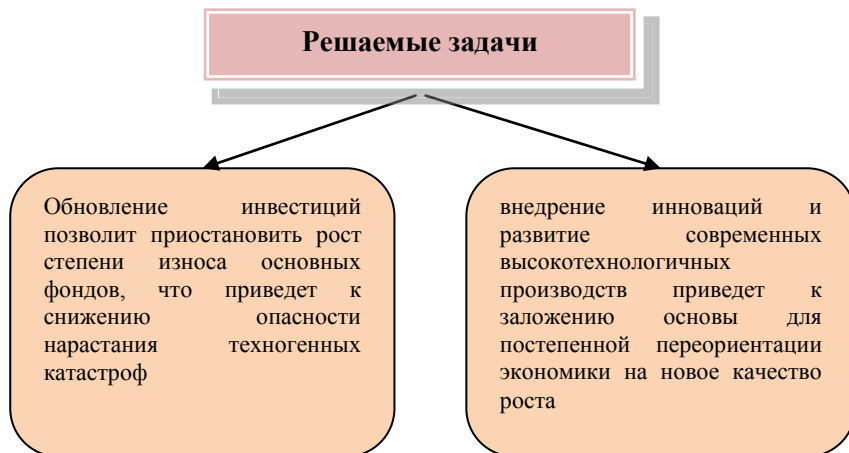


Рисунок 1 – Задачи формирования дополнительных источников

Общеизвестно, что рациональная техническая политика организации, которая направлена на ускоренное обновление основных фондов, обеспечивает высокий уровень технического оснащения производственного процесса и рост эффективности производства. Тем не менее, в условиях переходной экономики, когда роль государства в управлении была снижена, техническая вооруженность российского производства оказалась на крайне низком уровне. Таким образом, динамика показателей прироста основных фондов в современной экономике оказалась на низком уровне, чем в период плановой экономики. Произошло сокращение использования производственных мощностей до 40-43% их общего объема. Износ средств промышленного оборудования в среднем по стране в настоящее время составляет около 60% [2].

Итак, без рационального участия страны масштабное воспроизводство невозможно, так как общеэкономические условия стимулирования воспроизводства основных фондов будут формироваться на макроуровне. Государство через кредитно-денежное, бюджетно-налоговое и административно-правовое регулирование совершает значимые для развития и нормального функционирования экономики страны, отрасли и отдельные предприятия любого сектора экономики привлекательным путем воздействия как на внешних инвесторов, так и на сами предприятия. Важно определить, что инвестиционный климат отдельных отраслей и экономики в целом формирует государство, путем создания благоприятных условий для вложения капитала и обновления основных

фондов.

Тем не менее, для существенного обновления основных фондов также необходима активизация инвестиционной деятельности, но это невозможно без создания благоприятной атмосферы для инвестирования, в формировании которого должна быть задействована, в том числе, и налоговая политика государства. При использовании инструментов политики, можно начать активное воздействие на процессы текущего финансового обеспечения, долгосрочного производственного развития, а также регулировать спрос на инвестиции.

Учитывая значительные достижения политики в области экономики, которая реализуется в настоящее время российским правительством, можно заметить, что стимулирование активности и создание условий в области экономики для масштабного воспроизводства основных фондов еще не стали стержнем данной политики. В настоящее время нельзя сказать о наличии в России налоговой стратегии, которая могла бы способствовать созданию долговременных стимулов развития и роста производства, и ее реализации на практике. Только в Российской Федерации существует явная тенденция предоставления более льготных налоговых режимов для «мобильных видов деятельности» (посреднических услуг, финансовых операций, сделок с ценными бумагами и т.д.), которые могут быть относительно легко переносимы за пределы территории государства [3].

Одним из наиболее эффективных инструментов для решения проблемы обновления основных производственных фондов предприятий является предоставление целевых налоговых льгот для уменьшения размера налоговой базы по налогу на прибыль. В контексте разумной налоговой политики рассматриваются и налоговые льготы. Отмена в 2001 г. всех льгот по налогу на прибыль организаций снизила его ставку к началу 2014 г. до 20%. Вместе с тем снизились темпы роста инвестиций в основной капитал.

В целях повышения эффективности регулирования налогообложения инвестиционного процесса и уменьшения злоупотреблений в предоставлении налоговых льгот, по нашему мнению, необходимо изменять налоговую базу налога на прибыль, путем включения в нее часть не используемых для инвестиций и начисляемых амортизационных отчислений, применяя действующие налоговые ставки по прибыли. Приоритетность данного направления стимулирования и обновления основных средств, весома, так как в ситуации с их критическим состоянием при определенных экономических условиях, когда другие источники обновления основных фондов недоступны, фиксация налоговой ставки на прибыль на одном уровне в масштабе государства и отказ от условия предоставления льгот по данному налогу приведет к приращению денежного потока, зависимо от величины начисленной бухгалтерской амортизации. В свою очередь она зависит от нормы амортизации и фактического срока службы основных фондов. Таким образом, использование бухгалтерской амортизации как инструмента воспроизводства основного капитала в РФ невысока.

Отметим, что между доходной частью бюджета, состоящая почти на 90% из налогов, и объемом инвестиций существует сильная связь, и эта связь положительная, следовательно, чем больше собирает страна налогов, тем больше и инвестиций. Рост прибыли организаций, рост заработных плат, рост оборотов сопровождается и ростом налогов на эти показатели. Следовательно, будет очень

тесная, прямая (и положительная) корреляционная связь между доходной частью бюджета (т.е. налогами) и инвестициями, это говорит о параллельном росте этих двух показателей, которое будет возможным случаям, если:

- инвестирование из прибыли предприятия;
- инвестирование из бюджета государства.

Наиболее важным направлением совершенствования механизма амортизации связано с использованием амортизационных отчислений. В частности, нерешенной и дискуссионной является проблема целевого использования амортизации. Прямое вмешательство государства в хозяйственную деятельность предприятий в рыночной экономике недопустимо и не может эффективно повлиять на экономику организаций. Даже при законодательном закреплении необходимость целевого использования амортизации на воспроизводство амортизируемых активов, предприятия будут допускать нецелевое расходование средств амортизационных средств [4].

В настоящее время, на наш взгляд, эффективным средством становится регулирование этих вопросов при помощи использования экономического, в особенности, налогового механизма. Поскольку амортизация является частью экономически обоснованных производственных затрат на производственный процесс и реализацию товаров, работ и услуг, то за нецелевое использование амортизации предприятия должны нести ответственность перед налоговыми инспекциями, как нарушители налогового законодательства.

Если величина амортизации, которая включается в себестоимость продукции, снижает налогооблагаемую прибыль налогоплательщика, то в случае нецелевого использования амортизационных ресурсов предприятие лишится права уменьшения налогооблагаемой прибыли на величину этой амортизации, отвлеченной на нецелевые нужды. Отказ государства от контроля за целевым использованием ускоренной амортизации, является неправильным, он ухудшает состояние и без того несбалансированного бюджета и противоречит идее применения ускоренной амортизации как способа стимулирования инвестиций. Государственное регулирование целевого использования амортизации предполагает внесение коррективов в действующую практику формирования экономической информации в бухгалтерском учете.

Таким образом, мы считаем, что для обновления основных средств в короткие сроки наиболее эффективным способом является использование повышающих коэффициентов для начисления амортизации для целей налогового учета. Изменение сроков полезного использования в сторону их уменьшения для целей налогового учета и использование повышающих коэффициентов списания амортизации позволит в короткое время произвести совокупное обновление основных фондов.

А в системе бухгалтерского учета необходимо восстановить экономическую категорию «амортизационный фонд», при этом выделить в плане счетов бухгалтерского учета самостоятельную синтетическую позицию. Для этого можно предусмотреть синтетический счет 85, и назвать его «Амортизационный фонд», на котором следует накапливать амортизационные средства, начисляемые ежеквартально. Такой подход не будет противоречить общим принципам отражения в учете амортизационных отчислений.

Литература и примечания:

- [1] Экономика фирмы/ Под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: ИД Юрайт, 2011
[2] Паламарчук А.С. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011.
[3] Ряховская А.Н. Экономика фирмы. – М.: Магистр, 2009.
[4] Чиркова М.Б., Концепции развития учета амортизации основного капитала // Вестник МГАУ. –2012. №1, Ч.2.

© М.В. Рыбасова, А.Р. Коркмазова, 2014

**Т.С. Сафаров,
Н.Г. Вишневская,**
*Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РОССИЯ И ЕС

Международная торговля услугами приобрела особую актуальность во второй половине XX века. Торговля услугами достигает уровня международной торговли товарами и прогнозируется ее дальнейший рост. Стремительное развитие международной торговли услугами потребовало сформулировать нормы, направленные на устранение двойного налогообложения и разграничение последствий для государств в области косвенного налогообложения. Данный подход предполагает избежание конфликта между юрисдикциями нескольких государств, который может повлечь двойное налогообложение, т.е. возникновение объекта налогообложения по НДС одновременно в двух странах, либо наоборот полное отсутствие объекта обложения в отдельных ситуациях в каждой из стран.

Торговля услугами становится новой сферой многостороннего регулирования в рамках ВТО. Принципы и правила международной торговли услугами зафиксированы в Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС). В частности, ст. 1 ГАТС содержит определение международной торговли услугами. Согласно ГАТС *международная торговля услугами* представляет собой реализацию услуг:

- с территории одной стороны на территорию другой стороны (например, услуги связи, транспортные услуги). Это, так называемое, трансграничное оказание услуг. Только сама услуга (например, информация, переданная по факсу, транспортировка грузов и пассажиров) перемещается через границу: здесь нет ни коммерческого присутствия, ни перемещения физического лица – поставщика услуг на территорию страны, где происходит потребление услуги;
- на территории одной стороны потребителю услуги другой стороны (например, туризм услуги приезжающим в страну иностранным туристам). Это – потребление услуг гражданами страны – получателя услуги на территории страны – поставщика услуги;
- посредством коммерческого присутствия единиц, оказывающих услуги одной стороны на территории другой стороны (например, деятельность учреждений в стране банков с участием иностранного капитала). Это – поставка

услуг через коммерческое присутствие юридического лица, представительство или дочернюю компанию поставяющей страны на территории потребляющей страны;

– физическими лицами одной стороны на территории другой стороны, например, реализация строительных проектов, включая шефмонтаж, консультационная деятельность, разного рода профессиональные услуги: медицинские, юридические и т. д. [7].

Как отмечает Семенихин В.В., ВТО ставит своей основной целью устранение торговых барьеров и достижение нейтрального фискального режима для международной торговли. Исходя из этих целей, разграничение юрисдикции государств в области косвенного налогообложения базируется на принципе страны назначения, который означает, что при экспорте товаров и услуг обязанности по уплате косвенных налогов не должны возникать, в то время как ввоз является объектом налогообложения наравне с реализацией товаров и услуг внутри страны. Этот принцип должен последовательно применяться для торговли услугами всеми государствами, включая Россию. Однако существуют сложности, обусловленные «нематериальным» характером услуг. Поскольку в случае реализации услуг, как правило, нет фактического пересечения границ и проконтролировать момент экспорта и импорта не представляется возможным, обложение услуг должно происходить только в одной из заинтересованных стран, где, исходя из установленных критериев, осуществляется реализация услуги. [4]

Для налога на добавленную стоимость данный подход позволяет сформулировать как минимум две проблемы. Во-первых, как единообразно определить место оказания и потребления услуги; а, во-вторых, должен ли быть вычет по налогу у экспортера одной из заинтересованных стран, уплаченному поставщикам в связи с оказанием услуги («входящий» НДС).

В некоторых государствах допускается возмещение «входящего» НДС для лиц, реализующих услуги за пределами страны, так как это способствует «экспорту» услуг и считается выгодным стране-экспортеру. В ряде государств такое возмещение ограничивается или не предусматривается вообще. Обычно решение остается на усмотрение конкретного государства. Даже в рамках ЕС правила о возмещении или зачете «входящего» НДС при экспорте услуг не унифицированы полностью [3].

Вопрос о месте оказания или потребления услуг не менее сложен и крайне важен. Услуги нематериальны, и четко проследить цепочку последовательной реализации услуг сложно, поэтому для услуг установлена презумпция – «место реализации услуги».

Анализируя правила о месте оказания услуг для целей налога на добавленную стоимость, в частности трактовку, существовавший до 2010 г. в ЕС, можно увидеть, что нормы о месте оказания услуг в ЕС лишь в некоторых случаях соответствуют распределению юрисдикции по правилу «страны назначения». Нормы о постоянном представительстве лица, оказывающего услуги, как критерии места оказания услуги лишь отчасти соответствуют документам ВТО. Только если место реализации услуг признается по месту нахождения получателя услуг, достигается соответствие принципу «страны назначения», но в этой ситуации серьезно осложняется администрирование налога.

При применении правила «страны назначения» европейским странам

приходится считаться с тем, что государства имеют исключительно территориальную юрисдикцию по НДС, а, значит, допускается обложение налогом только тех объектов, которые находятся в пределах территории данного государства.

Принцип определения места реализации услуг изначально был заложен в преамбуле широко известной *Шестой директивы Совета 77/388/ЕС* от 17 мая 1977 года «О гармонизации законодательства государств-членов в отношении налогов с оборота – общей системы налога на добавленную стоимость: единообразной базы исчисления» [8]. С 1 января 2007 г. начала свое действие *Директива Совета Европейского Союза 2006/112/ЕС* от 28 ноября 2006 года «Об общей системе налога на добавленную стоимость» (далее – Директива). Данный акт был принят для замены действующего интеграционного законодательства в сфере регулирования НДС (в частности, Шестой директивы) без внесения в него существенных изменений: изменения коснулись в основном логической структуры документа [9].

Согласно преамбуле Шестой директивы (что нашло потом отражение в ст. 43 Директивы Совета ЕС 2006/112/ЕС от 28.11.2006 г.) *место реализации услуг* во избежание конфликтов должно определяться преимущественно по месту, где субъект, реализующий услуги, осуществляет свою основную деятельность, т.е. «где поставщик учредил свое предприятие или имеет постоянное учреждение, которое осуществляет оказание услуг, или, в отсутствие такого места деятельности или постоянного учреждения, место, где он имеет постоянный адрес или обычно пребывает». Несмотря на это, местом реализации услуги будет страна, где расположен субъект, которому реализуется услуга, когда затраты на приобретение этих услуг включаются в последующем в цену товаров, особенно когда услуги реализуются между налогоплательщиками [10].

В развитие положений преамбулы статья 9 Шестой директивы устанавливала правила определения места реализации услуг (но поскольку данная статья была сформулирована не совсем удачно, то Европейскому суду пришлось специально разъяснить порядок применения пп. 1 и 2).

Для ответа на вопрос о соответствии российских правил определения места реализации услуг проанализируем статью 148 НК РФ. Структура ст. 148 НК РФ отличается от структуры, предложенной ст. 9 Шестой директивы ЕС. Российский законодатель излагает ее как перечисление особых (частных) правил о месте оказания отдельных услуг в отношении определенных групп работ (услуг), которые в зависимости от их вида могут определяться:

- по месту нахождения имущества, в отношении которого работы (услуги) выполняются (оказываются);
- по месту выполнения (оказания) работ (услуг);
- по месту нахождения покупателя этих работ (услуг);
- по месту нахождения пункта отправления (назначения);
- по месту деятельности лица, которое эти работы (услуги) выполняет (оказывает) [2].

В Директиве 2006/112/ЕС от 28.11.2006 г. нашло отражение как общее правило, так и специальные положения, касающиеся определения места реализации услуг: они связаны с оказанием услуг, связанных с недвижимым имуществом, услуг по транспортировке и определенного перечня прочих услуг. По сути, правила, установленные в директивах ЕС, аналогичны, но в последней

редакции более структурированы.

Вместе с тем, искусственно установленные правила о месте реализации услуг вызывают сложности при их практическом применении.

В связи с чем, с 2010 года в законодательстве Европейского Союза вступила в силу *Директива 2008/8/ЕС* от 12.02.2008 г., внесшая довольно существенные изменения в части взимания налога на добавленную стоимость. Так, с 1 января 2010 г. изменены правила определения места реализации услуг для целей налогообложения. В новой редакции соответствующей директивы норма сформулирована обратным образом. Теперь по общему правилу услуги считаются оказанными по месту нахождения заказчика (а не исполнителя) по договору оказания услуг. Соответственно, при трансграничных сделках реализация услуг облагается НДС именно в стране местонахождения заказчика. Правила отличаются для заказчиков, являющихся налогоплательщиками (состоящими на учете для целей обложения НДС), и для заказчиков, не являющимися плательщиками НДС. Первый вариант правил покрывает большинство сделок по оказанию услуг между коммерческими организациями, второй – оказание услуг физическим лицам, не являющимся предпринимателями. Из общего правила по-прежнему делаются исключения для некоторых видов услуг, но этих исключений стало меньше.[8].

В результате, несмотря на то, что подход, закрепленный ранее, будет оформлен юридически иначе, сущность подхода остается прежней, и место оказания большинства видов услуг не изменяется с 2010 года. В частности, услуги, связанные с недвижимостью, по-прежнему облагаются по месту нахождения недвижимости, а консультационные и т.п. услуги – по месту нахождения заказчика, так же как и услуги по передаче прав на интеллектуальную собственность. Вместе с тем для некоторых видов услуг правило определения места их оказания изменилось. Например, услуги посредников коммерческим организациям теперь всегда считаются оказанными по месту нахождения заказчика, а раньше действовали более сложные правила.

Если услуги оказаны заказчику, зарегистрированному в качестве плательщика НДС в ЕС, и при этом местом их реализации признается место нахождения заказчика, то на заказчика возлагается и обязанность отчитываться по НДС в отношении данной сделки. При этом применяется механизм «обратного обложения» (reverse charge): заказчик отчитывается по сделке, как если бы он был и исполнителем, и заказчиком. То есть он, не перечисляя сумму налога исполнителю, включает ее в свою декларацию и как налог к уплате (вместо исполнителя), и, при выполнении обычных требований закона, как налог к вычету в том же размере (в качестве заказчика). В результате налог в подобной ситуации чаще всего вообще не уплачивается в бюджет. Однако если деятельность самого заказчика освобождена от обложения НДС, вычет ему не полагается, а, значит, сумма налога, начисленного в порядке «обратного налогообложения», подлежит уплате в бюджет. Необходимо отметить, что этот механизм несколько отличается от концепции «налогового агента», вводимой российским Налоговым кодексом: налоговый агент вначале уплачивает НДС, и лишь после этого получает право на вычет (ст. 161 НК РФ). [2]

Пожалуй, наибольшего внимания заслуживают положения, касающиеся так называемых «электронных услуг». Понятие «электронных услуг» законодательством ЕС детально не определяется, но указывается, что оно

включает веб-хостинг, предоставление доступа к базам данных, реализацию программного обеспечения, реализацию музыки, фильмов и игр, включая азартные игры, а также дистанционное обучение и др.

При оказании «электронных услуг» лицам, находящимся в ЕС, исполнителями, находящимися вне ЕС, местом реализации услуг будет место нахождения заказчика (т.е. одна из стран ЕС). В результате у зарубежной компании, реализующей «электронные услуги» жителям ЕС (например, американский поставщик программного обеспечения), образуется налоговая база по европейскому НДС. Такая зарубежная компания должна встать на налоговый учет в ЕС и уплатить налог самостоятельно, по ставкам, предусмотренным законодательствами стран проживания заказчиков. Для этого предусмотрена специальная процедура. Встать на учет достаточно лишь в одной стране ЕС, уплачиваемый в этой стране налог затем перераспределяется между соответствующими странами ЕС.

Что касается компаний из самого ЕС, реализующих аналогичные «электронные услуги» жителям ЕС, они, в соответствии с общим правилом (место реализации – страна местонахождения исполнителя), начисляют и уплачивают НДС в своей собственной стране по ее ставкам налога, включая сумму НДС в счет заказчику. Если же компания из ЕС реализует «электронные услуги» жителям других стран (вне ЕС), то местом реализации считается место нахождения заказчика, и европейский НДС не взимается.

Однако с 1 января 2015 года правила, в отношении «электронных услуг», радикально изменятся. Вступит в силу измененная редакция соответствующей нормы, в соответствии с которой местом реализации «электронных услуг» лицу в любом случае станет страна местонахождения заказчика. Соответственно, даже европейским компаниям, реализующим «электронные услуги» жителям ЕС, придется уплачивать налог по дифференцированным ставкам, зависящим от страны местонахождения заказчика (но при этом встать на налоговый учет достаточно в своей стране). При реализации «электронных услуг» за пределы ЕС налога по-прежнему не возникнет. Это значит, что с 2015 года местные и зарубежные компании будут поставлены в абсолютно равные условия в части обложения европейским НДС при реализации «электронных услуг».

Кроме того, есть целый список видов услуг, оказываемых лицам, находящимся за пределами ЕС, которые считаются реализованными по месту нахождения заказчика. Соответственно, такие сделки не облагаются европейским НДС, даже если услуга оказана европейской компанией. В список входят, в частности, консалтинговые, юридические и т.п. услуги, передача прав на объекты интеллектуальной собственности и др. Таким образом, предоставляя юридическую консультацию, например, российскому клиенту, европейская компания не включает в счет НДС. В этот же список входят услуги в области телекоммуникаций, теле и радиовещания, а также указанные выше «электронные услуги». С 2015 года последние три вида услуг переходят в список услуг, всегда облагаемых по месту нахождения заказчика, независимо от того, находится ли он в ЕС или за его пределами.

Отдельной статьей странам ЕС дается разрешение вносить некоторые исправления в установленные правила, если это необходимо для устранения двойного налогообложения, либо в ситуациях, когда налогообложения не происходит ни в одной из стран. Однако редакция, действующая до 2015 года,

уточняет, что к налогообложению «электронных услуг», оказываемых физическим лицам за пределами ЕС, это не относится [6].

Таким образом, исходя из международного опыта, можно сделать вывод, что теоретический принцип возникновения объекта налогообложения по НДС при выполнении (оказании) работ (услуг) по месту их потребления представлен как в странах ЕС, так и в России. Критерии определения места реализации работ (услуг) имеют общие черты с положениями ст. 148 НК РФ, но вместе с тем, правила, установленные в Директивах ЕС, представляются более продуманными и верными: данные правила в большей степени соответствуют определению объекта налогообложения по правилу «страны назначения».

Применять нормы о месте реализации услуг Налогового кодекса РФ несколько сложнее, чем нормы Директив ЕС, поскольку в Кодексе отсутствует упоминание о принципах, на которых строится система НДС. Не все формулировки Налогового кодекса представляют собой пример простоты и практичности, и российским судам предстоит сформировать определенный подход к толкованию норм НК РФ о месте реализации услуг. Совершенствование законодательства о месте оказания услуг – это путь проб и ошибок, где теория часто следует за практикой. [5] Объяснения с точки зрения теории НДС, почему место оказания услуг установлено так или иначе, появляются после норм в законах, после положительных или отрицательных результатов применения законодательства или в процессе разрешения споров. Российский НДС, и в частности нормы Налогового кодекса об НДС, «моложе» правил, установленных в Директивах, поэтому опыт ЕС, накопленный за три десятка лет применения налога на добавленную стоимость, несомненно, будет полезен российским судам и налогоплательщикам в решении конкретных вопросов.

Литература и примечания:

[1] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (ред. от 04.10.2014).// Правовая система Консультант Плюс.

[2] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г., ред. от 24.11.2014) // Правовая система Консультант Плюс.

[3] Гончаренко Л.И. Администрирование налога на добавленную стоимость: проблемы и пути решения: Монография / Под. науч. ред. Л.И. Гончаренко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2007. – 124с.

[4] Семенихин В.В. Экспорт и импорт товаров, услуг, интеллектуальной собственности: практическое руководство. – М.: Эксмо. – 2012.

[5] Варева М. Покупаем товары у иностранной компании // «Новая бухгалтерия», 2013, N 12

[6] Персикова И.С. Исчисление НДС при внешнеторговой деятельности // Российский налоговый курьер, 2012, №8.

[7] The legal texts. Annex 1B: GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES, Part I, Article I, p. 285. The official site of World Trade Organization (Приложение 1B: Генеральное соглашение по торговле услугами, Часть 1, Статья 1: Официальный сайт «Россия и Всемирная торговая организация»).

[8] Council Directive 2008/8/EC of 12 February 2008 amending Directive

2006/112/EC as regards the place of supply of services, OJ L 44, 20.2.2008, p. 11–22 ; Council Directive 2008/9/EC of 12 February 2008 laying down detailed rules for the refund of value added tax, provided for in Directive 2006/112/EC, to taxable persons not established in the Member State of refund but established in another Member State, OJ L 44, 20.2.2008, p. 23–28; Council Regulation (EC) No 143/2008 of 12 February 2008 amending Regulation (EC) No 1798/2003 as regards the introduction of administrative cooperation and the exchange of information concerning the rules relating to the place of supply of services, the special schemes and the refund procedure for value added tax, OJ L 44, 20.2.2008, p. 1–6.

[9] Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax (Директива Совета Европейского Союза 2006/112/EC от 28 ноября 2006 года «Об общей системе налога на добавленную стоимость»).

[10] Sixth Council Directive 77/388/EC of 17 May 1977 // www.europa.eu.int (Шестая директива Совета ЕС 77/388/EC от 17 мая 1977 года «О гармонизации законодательства государств-членов в отношении налогов с оборота – общей системы налога на добавленную стоимость: единообразной базы исчисления»).

© Т.С.Сафаров, Н.Г. Вишневская, 2011

*Л.В. Свешникова,
Т.А. Селищева,
СПбГЭУ,
г. Санкт-Петербург*

К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Инновации выступают ведущим направлением социально-экономического развития и оказывают значительное влияние на качество жизни человека. На сегодняшний день можно выделить высокий потенциал региональных и муниципальных инструментов социально-экономической политики, способный влиять на инновационное управление.

Под фактором обычно понимается условие, причина или параметр, влияющие на характер и интенсивность инновационного развития региона. При этом уровень инновационной активности региона формируется в результате взаимодействия многих факторов. Принято считать, что всё многообразие факторов, воздействующих на формирование инновационной среды, может быть сведено к четырём группам:

- социально-экономические условия развития региона;
- инновационный потенциал;
- человеческий капитал;
- управленческий потенциал [2].

Большое внимание на настоящий момент уделяется комплексному исследованию факторов, влияющих на эффективность инновационных систем с целью координирования и интеграции социально-экономических процессов.

Исследования факторов и условий развития социально-экономических систем с позиции инновационного подхода позволяют решать следующие задачи:

- поиск наиболее существенных факторов эффективного функционирования региональных систем;
- определение институциональных условий регионального инновационного развития;
- выявление корреляционной зависимости и иерархической структуры факторов, влияющих на инновационное развитие;
- определение оптимальных критериев соотношения научного результата и вложенных средств, то есть выбор условий, при которых можно получить максимальный эффект при минимальных затратах (выбор наиболее экономически выгодного сочетания критериев);
- оценка реакции региональных систем на интеграционное воздействие выявленных факторов инновационного развития.

При игнорировании первостепенности решения поставленных задач возникает целый ряд субъективных и объективных препятствий для эффективного развития региона.

Результаты исследования GE Global Innovation Barometer, проведенного консалтинговой компанией General Electric, позволяют выявить факторы, которые могли бы помочь в развитии инновационной активности. К наиболее важным из этих факторов следует отнести качество подготовки персонала, наличие государственной поддержки, а также партнерство с образовательными учреждениями и исследовательскими лабораториями для усовершенствования продукта и доступ к привлечению частных инвестиций на долгосрочной основе. Среди наименее значимых факторов: наличие партнеров, готовых идти на риск а также оказать поддержку в коммерциализации продукта и уверенность в защите авторских прав от возможных нарушений [3].

Наряду с вышеперечисленными факторами, следует отметить существующие на региональном уровне барьеры, препятствующие внедрению инноваций, такие как невысокий уровень поддержки инновационных компаний со стороны государства и частных инвесторов, слабая правовая защита малых предприятий, слабое информационное обеспечение инновационных объектов, низкое качество регулятивной среды.

С целью устранения барьеров и поддержки создаваемых инновационных предприятий в регионах создаются объекты инновационной инфраструктуры, которые обеспечивают взаимосвязь участников инновационной деятельности [1].

Для того чтобы процесс создания инноваций стал непрерывным, не зависящим от политической конъюнктуры и колебаний рынка, в России требуется масштабная реорганизация сложившейся инновационной системы. Планомерное выстраивание институтов и системные законодательные изменения могут привести к долгосрочным результатам. Учитывая основные движущие силы развития инноваций, в России определяющую роль в этом направлении предстоит сыграть государственным институтам в партнерстве с крупным, средним и малым бизнесом и образовательными учреждениями.

Литература и примечания:

- [1] Макарова Е.С. Классификация факторов инновационного потенциала региона // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2012. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/01/319>
- [2] Пчелинцев, О. С. Региональная экономика в системе устойчивого

развития. –М.: Наука, 2004. –С. 89.

[3] Экспертный сайт Высшей школы экономики // [Электронный ресурс]
URL: <http://www.opec.ru/1398790.html>

© Л.В. Свешникова, Т.А. Селищева, 2014

Е.М. Семенова

А.А. Арсенина

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

г. Орел

КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Складывающаяся политическая и экономическая структура в России требует создания новой системы государственного управления, что, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние и на политику в области подготовки и использования руководящих кадров федерального, территориального и местного уровней, в том числе и для организации основного звена управления.

Главными задачами планирования являются сохранение и развитие кадрового потенциала и обеспечение необходимой непрерывности в решении задач социально-экономического реформирования. Подходы при планировании резерва должны обеспечивать:

- выявление тенденций развития кадров руководителей и специалистов;
- определение требований по каждой должности; тщательные и многоэтапные процедуры отбора кадров и соблюдение принципиальных схем замещения должностей и определения источников кадров; карьерное продвижение.

Наличие кадрового резерва позволяет заранее на плановой основе, по научно и практически обоснованной программе готовить кандидатов на вновь создаваемые и подлежащие замещению вакантные должности, эффективно организовать обучение и стажировку специалистов, включенных в резерв, рационально их использовать на различных направлениях и уровнях в системе управления.

По своему качественному и количественному составу кадровый резерв должен отвечать действующим организационно-штатным структурам с учетом перспектив их развития. Резерв создается на все без исключения должности организации. Формирование резерва проводится на основе выводов аттестационных комиссий, базирующихся на объективной всесторонней оценке информации о деловых и личностных качествах кандидатов на какую-либо должность.

При этом в основу выводов таких комиссий должен быть положен анализ конкретных результатов профессиональной деятельности специалистов, достигнутых на различных этапах их работы. Особое внимание при этом уделяется уровню профессиональной и общеобразовательной подготовки, организаторским и аналитическим способностям, чувству ответственности за

результаты работы, целеустремленности, умению обосновывать и принимать самостоятельные, ответственные решения.

Работа по формированию резерва складывается из следующих этапов (рисунок 1) [1].

При формировании резерва необходимо точно знать квалификационные требования, предъявляемые к той должности, на которую зачисляется в резерв специалист, учитывать, какие специальные знания и опыт необходимы в каждом конкретном случае для обеспечения высокопрофессионального руководства.

Разработка, внедрение и функционирование системы работы с резервом кадров как элемент стратегического развития предприятия зависят от трех главных факторов:

- 1) поддержки высшего руководства;
- 2) авторитета кадровых служб и их руководителей;
- 3) подготовленности работников кадровых служб и руководителей, задействованных в системе работы с резервом кадров.

Отсутствие или слабость даже одного из перечисленных факторов либо значительно снижает эффективность системы работы с резервом кадров, либо вообще делает недостижимыми ее цели.



Рисунок 1 – Управление резервом на выдвижение

Создание и развитие резерва кадров и работа с ним могут быть

эффективными только при поддержке руководства предприятия, не просто следующего своеобразной моде в управлении трудовыми ресурсами, а реально осознающего необходимость резерва кадров для стратегического развития предприятия. Для успешной работы с кадровым резервом необходимо понимание руководством целей и задач при его создании, понимание того, что кадровый резерв – это долгосрочная инвестиция в персонал [2].

Кадровый резерв входит во внутреннюю конкурентоспособность организации, которая представляет собой оценку внутренних факторов влияния и соответствующих им частных потенциалов, образующих конкурентный потенциал организации.

Кадровые резервы сопутствуют повышению конкурентоспособности предприятия. Особую роль на современном этапе развития промышленного производства следует отнести именно группе резервов конкурентоспособности. Данный факт объясняется тем, что технико-экономическое развитие организации в современном быстро меняющемся технологическом мире во многом зависит от качества ее трудовых ресурсов и инвестиций в человеческий капитал с целью повышения этого качества и усиления интереса людей к творчеству, инновациям и адаптации к новым технологиям.

В процессе работы с кадровым резервом необходимо учитывать то, что за время пребывания в резерве работники проходят серьёзную подготовку и для того чтобы люди не уходили в другие компании необходимо своевременно проводить соответствующие назначения на должность наиболее подготовленных кандидатов из резерва.

Сотрудники, находящиеся в составе кадрового резерва компании, должны чувствовать свою востребованность и реальную перспективу получения желаемой должности [3]. Для этого их сегодняшние способности и потенциал должны быть максимально задействованы компанией, а не «консервироваться» до наступления нужного момента. В ином случае подготовленные и обученные сотрудники будут искать применения своим новым знаниям и способностям за пределами компании.

Литература и примечания:

[1] Сущность и порядок формирования кадрового резерва. Режим доступа: http://studopedia.ru/2_25347_sushchnost-i-poryadok-formirovaniya-kadrovogo-rezerva.html

[2] Толстякова М.В. Управление знаниями: кадровый резерв организации. Проблемы развития кадрового резерва в России // Креативная экономика. 2012. № 11 (71). с.17. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/25477/>

[3] Либерова Т. Кадровый резерв компании – ресурс, определяющий успешное развитие компании и её конкурентоспособность в новых экономических условиях. Режим доступа: <http://www.inconte-spb.ru/articles/13-2010-01-22-03-53-14.html>

© Е.М. Семенова, © А.А. Арсенина, 2014

*А.В. Сергеева,
Я.В. Круталева,
С.А. Морозова,
СГАУ им. С.П. Королева
г. Самара*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИИ И АВСТРАЛИИ

На сегодняшний день, в связи с отказом России от практики бесплатного предоставления жилья и отсутствия государственных программ субсидирования и льготного кредитования, ипотечное кредитование может стать эффективным способом решения проблемы обеспечения населения жильем.

Побывав за границей, многие задумываются о том, чтобы приобрести там себе недвижимость. Как и в России, сделать это можно за наличный расчет или при помощи ипотеки. Этапы ее получения, необходимые документы, ставки и особенности процесса во всех странах различаются. Именно поэтому рассматриваемая тема является актуальной и интересной. В данной статье рассмотрена процедура получения ипотечного кредитования в России и в Австралии.

Рынок недвижимости Австралии довольно уникален. Основная его особенность состоит в том, что дешевых объектов здесь просто нет. Поэтому, по сравнению с постоянно варьирующимися ценами на жилье в странах ЕС, стоимость домов и квартир в Австралии на протяжении нескольких десятилетий остается стабильно высокой.

Иностранцы имеют возможность приобрести здесь недвижимость в ипотеку, но лишь на первичном рынке. Покупка недвижимости на вторичном рынке возможна только за собственные средства. Что касается стоимости жилья на «зеленом континенте», здесь находится самая дорогая и интересная недвижимость, цена за 1 кв. метр которой варьируется от 6-10 тыс. долларов в самых крупных городах страны, и 2,5-5 тыс. долларов за более скромное местоположение. На сегодняшний день ипотека выдается под процентную ставку в 8% годовых, сроком на 30 лет, максимальная сумма кредита должна составлять не более 60% от стоимости приобретаемого жилья.

Необходимыми документами являются паспорт (если вы гражданин России, то загранпаспорт), налоговая декларация, письмо от работодателя с указанием занимаемой должности, продолжительности работы и дохода, выписки из банка, подтверждающие доход, выписки со счетов банка, а также подробная информация о приобретаемой недвижимости [2].

Рассмотрим процедуру ипотечного кредитования в России. Заемщику необходимо предоставить в банк следующий пакет документов, состоящий из паспорта, справки о доходах (2-НДФЛ), предварительный договор купли-продажи квартиры, копии правоустанавливающих документов на квартиру [3]. Динамика объемов потребительского ипотечного кредитования России приведена на рисунке 1.

Анализируя рисунок 1, можно сделать вывод о том, что мировой финансовый кризис значительно повлиял на объемы средств, привлекаемые в ипотеку заемщиками. Динамика 2007-2013 гг. свидетельствует о значительном

снижении объемов потребительского ипотечного кредитования России.

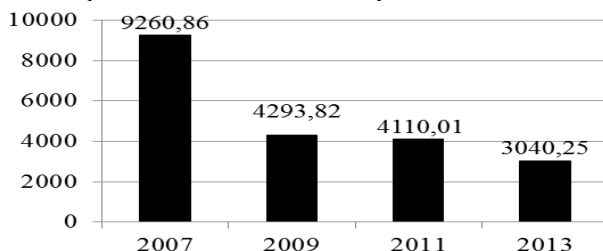


Рисунок 1 – Динамика объемов потребительского ипотечного кредитования России, млн. долл.

Рассмотрим ипотечное кредитование в России на примере крупнейшего банка ОАО «Сбербанк России» [3]. Программы ипотечного кредитования в рассматриваемом банке приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Программы ипотечного кредитования ОАО «Сбербанк России»

Программа кредитования	Первоначальный взнос	Ставка кредита в рублях, %	Ставка кредита в валюте, %
Готовое жилье	от 10%	9,5 – 14%	8,8 – 12,1%
Строящееся жилье	от 10%	9,5 – 14%	8,8 – 12,1%
Строительство жилого дома	от 15%	11,05 – 14%	9,1 – 12,1%

Проанализируем, в какой из рассматриваемых стран выгоднее получить ипотечный кредит. Допустим, что заемщику, гражданину РФ, необходим ипотечный кредит для покупки готовой недвижимости общей стоимостью в 2 500 000 рублей. С помощью ипотечного калькулятора рассчитаем основные характеристики данного ипотечного кредита и представим в таблице 2 [1].

Таблица 2 – Основные характеристики ипотечного кредита ОАО «Сбербанк России» и Национального Банка Австралии

Страна	Россия	Австралия
Сумма кредита, рублей	2 500 000	2500000
Первоначальный взнос, %	10%	10%
Сумма первоначального взноса, рублей	250 000	250000
Срок (лет)	30	30
Количество платежей, месяцев	360	360
Процентная ставка, %	12%	8%
Аннуитетный платеж, рублей	8939 938	7042614
Основной долг, рублей	2 250 000	2250000
Начисленные проценты, рублей	6 689 938	4792614
Дифференцированный платеж, рублей	6 942 375	3837812
Основной долг, рублей	2 250 000	2250000
Начисленные проценты, рублей	4 467 375	3187812

Для подсчета суммы ипотеки используем данные Национального Банка Австралии и ОАО «Сбербанк России» (табл.2). Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод, что в России выгоднее расплачиваться с помощью дифференцированного платежа, так как при использовании аннуитетного платежа сумма возрастает в 3,6 раза, а при использовании дифференцированного платежа – в 2,8.

При использовании ипотеки в Австралии в случае аннуитетного платежа сумма возрастает в 2,8 раза. При использовании дифференцированного платежа – 2,2. Также выгоднее расплачиваться с помощью дифференцированного платежа, хотя разница не так значительна. Таким образом, анализируя ипотечное кредитование двух стран, можно сделать вывод, что в России самые высокие процентные ставки. Однако в рассматриваемом примере для гражданина РФ не возникнет проблем при взятии ипотеки, поскольку нет ужесточающих правил, если являетесь гражданином страны.

В заключение стоит заметить, что и в российской и в австралийской системах ипотечного кредитования есть свои положительные и отрицательные стороны, и наиболее удобный вариант каждый выбирает для себя в зависимости от предпочтений и целей покупки недвижимости.

Литература и примечания:

[1] Ипотечный калькулятор ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.ipoteka-calculator-sberbank.ru/>

[1] Официальный сайт журнала о недвижимости и ипотеке Realty Press [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.realtypress.ru/>

[1] Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.sberbank.ru/>

© *А.В. Сергеева, Я.В. Круталева, С.А. Морозова, 2014*

Т.Н. Сильченкова,
филиал МГИУ,
г. Вязьма

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время такое важное направление в деятельности предприятия как управленческие инновации является наиболее актуальным, так как при их внедрении широко используются достижения в области научно-технического прогресса, а это способствует получению конкурентных преимуществ продукции предприятия, и именно инновации в виде новых товаров, новых услуг, новых технологий, новых методов управления становятся важнейшим средством конкурентной борьбы.

Управленческие инновации затрагивают все основные сферы жизни и деятельности людей. Поэтому в настоящее время необходимо решить важные задачи, связанные, во-первых, с экономической конкурентоспособностью, во-вторых, с социальной справедливостью. Данная тема актуальна в современных

условиях, так как управленческие инновации занимают ведущее место в системе управления предприятием, являясь одной из наиболее важных задач и главным фактором экономического развития предприятия, зная что, кадры – главный стратегический ресурс любого предприятия, и эффективное управление персоналом становится одной из главных функций в менеджменте организации.

Акцент на развитие персонала, планирование карьеры и деловую активность сотрудников давно уже стал отличительным признаком инновационного стратегического управления персоналом успешно действующих предприятий. Следовательно, на сегодняшний день большое значение в управлении персоналом уделяется личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием [2].

Можно отметить, что главной целью управления персоналом является обеспечение эффективной организации человеческих ресурсов в пределах предприятия и формирования личности, обладающей высокой ответственностью, коллективной психологией, высокой квалификацией, обладающей профессиональными компетенциями в данной отрасли.

Главным фактором экономического развития предприятия является управление персоналом, представляющее собой одно из значимых направлений в управленческой деятельности, требующих особых знаний, умений и навыков в системе управления персоналом на предприятии. Можно с уверенностью сказать, что эффективное управление персоналом позволит добиться высоких экономических результатов в деятельности.

Для того, чтобы раскрывать тему данной статьи определим прежде всего понятие управленческих инноваций. Управленческая инновация – это результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых управленческих технологий, методов и организационных форм [1].

Можно с уверенностью отметить, что новый метод в управлении должен удовлетворять следующие условия:

- быть системным, а именно охватывать целый ряд процедур и методов;
- основываться на новаторском принципе, заставляющем пересмотреть стандарты менеджмента;
- быть не «одноразовым» новшеством, а этапом непрерывного процесса поиска новых решений, за счет которого и происходит развитие предприятия.

Общепринятые правила менеджмента настолько прочно укореняются в сознании руководителей предприятия, что никто не решается посягать на эти основы основ. Чем нестандартнее инновация, тем больше времени нужно конкурентам, чтобы сделать ответный шаг. Управленческие инновации разнообразны и их классифицируют по различным признакам. Например, по направлению управленческой деятельности различают инновации в управлении производством, маркетингом, персоналом и т.д. В каждой из этих сфер деятельности предприятия могут быть свои управленческие инновации. В управлении финансами это может быть применение бюджетирования и страхования рисков, в области управления человеческими ресурсами инновационными направлениями являются использование аутстаффинга, горизонтальная карьера и другие.

Немаловажным является то, что управленческие инновации в настоящее

время мало изучены. Вследствие этого, перспективы развития управленческих инноваций довольно обширные [3].

Можно отметить основные особенности управленческих инноваций:

- управленческая инновация обычно заключается в переходе от прямого администрирования к формированию систем мотивации, которые обеспечивают развитие творческой инициативы объектов управления;

- внедрение управленческих инноваций на предприятии необходимо осуществлять осторожно и постепенно, чтобы не нарушить работу всего предприятия. Прежде чем внедрять новшество возможно опубликовать данное предложение на корпоративном сайте или блоге и обсудить его с коллегами. Также для уменьшения риска неприятия инновации можно опробовать ее на одном отделе. Важно опробовать как можно больше управленческих инноваций, благодаря которым производительность вашей компании станет гораздо выше, чем у конкурентов;

- в управленческой инновации важно применение методов стимулирования творческой инициативы на всех уровнях управления.

На основе данных процессов управленческие инновации имеют наибольшее развитие на государственном и международном уровне. Так, на национальном уровне управленческими инновациями могут быть нововведения в управлении всех основных сфер деятельности общества – образовании, экономике, здравоохранением. Эффективным инструментом в данном направлении будут информационные и Интернет-технологии в частности. Для российского общества инновации на данном уровне как никогда необходимы и актуальны.

Литература и примечания

[1]. Чечурина М.Н. Управленческие инновации XXI века / Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 5. – С. 3–10.

[1]. Сильченкова Т.Н. Значение инноваций в системе управления персоналом. Сборник научных трудов SWorld. –Выпуск 4. Том 43. – Одесса: КУПРИЕНКО СВ, 2013. – 96 с.

[1]. Сильченкова Т.Н. Инновационная политика как фактор успешного развития экономики. Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы IV международной научно-практической конференции – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o., 2014. – 187 с.

© Т.Н. Сильченкова, 2014

***А.Г. Ситников,
Е.А. Федосимова
Вятская ГСХА,
г. Киров***

ОТВЕТНЫЕ САНКЦИИ РОССИИ: ПОДДЕРЖКА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ?

Экономика и политика всегда были взаимосвязанными институтами. Как писал В.И. Ленин, «политика есть концентрированное выражение экономики».

Политические факторы – происходящие на Украине волнения, а также присоединение Крыма к территории России – послужили лейтмотивом начала экономического противостояния. На стороне нашего противника выступает объединенный фронт: США, Евросоюз, Канада, Австралия, Япония. Понимая, что любая война связана с потерями, эти государства все же решили приступить к ведению активных мер.

На экономическом фронте не слышны выстрелы, разрывы гранат и мин, но последствия не являются незаметными: предприниматели теряют свои капиталы, люди остаются без работы, а товар вынужден отправляться на склад. Ведь Россия, казалось бы, не хвалившаяся своей экономикой, играет очень значительную роль в мировом экономическом сообществе. Для многих стран Евросоюза, например, Россия была важным импортером: Польша, Чехия, Финляндия экспортировали в нашу страну сельскохозяйственное сырье и продукты питания, среди которых – молоко и молочная продукция, фрукты и пр.

По словам исполнительного директора Ассоциации пищевой промышленности Финляндии Хейкки Юутинена, четверть финского продовольственного экспорта идет в Россию, и эта сумма достаточно велика – 400 млн. евро. В свете запрета на ввоз продукции из этой страны финским поставщикам будет трудно найти замену российскому рынку. Аналогичные заявления делают и представители бизнеса других стран, связанных торговыми отношениями с нашим государством.

Запреты на ввоз продовольствия и сырья из зарубежных стран являются ответной реакцией России на те санкции, которые применили против РФ западные державы. Главным образом санкции Запада направлены против крупных государственных компаний, а также предприятий тех отраслей, которые способны конкурировать с иностранными представителями. Речь идет, прежде всего, о нефтегазовой отрасли, металлургии.

Точечные удары Европы и Америки, направленные на создание проблем в наиболее важных сферах экономики России, не остались, без ответа. 6 августа 2014г. Президент РФ В.В. Путин подписал Указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Согласно этого документа, «запрещается либо ограничивается осуществление внешнеэкономических операций, предполагающих ввоз на территорию Российской Федерации отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и физических лиц или присоединившееся к такому решению» [1].

Постановлением Правительства РФ от 7 августа 2014 г. был введен «сроком на один год запрет на ввоз в Российскую Федерацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются США, страны Европейского союза, Канада, Австралия и Королевство Норвегия» [2]. Список запрещенных к импорту товаров содержит такие из них, как мясо КРС, свинина, мясо птицы, молочная продукция, овощи, фрукты и орехи и пр.

Но не вызвала ли эта ответная мера негативных последствий на рынке продовольствия? Сегодня, по прошествии уже почти 4 месяцев со дня введения запрета, можно ответить на этот вопрос. Цены на отдельные виды

сельскохозяйственной продукции выросли, но в целом политика государства, направленная на сдерживание роста цен, удалась. Мероприятия по мониторингу продовольственных рынков, на которые было обращено особое внимание, как в Указе Президента, так и в Постановлении Правительства, позволили сохранить некоторую стабильность на этих рынках.

Внимания заслуживает другой вопрос. Каким образом государство намеревается в дальнейшем обеспечивать продовольственную безопасность РФ? Ведь наладить производство многих видов продукции в короткий срок просто невозможно. Ответ нашелся все в той же внешнеторговой политике: оборвав отношения с одними партнерами, Россия стала тесно сотрудничать с другими. Так, теперь в нашу страну будет импортироваться мясо КРС не из США, а из Аргентины и других стран. Очень важно, что отныне торговые дела ведутся с теми, кто не отвернулся от России на арене мировой политики в тот момент, когда положение было достаточно непростым.

Наиболее важную роль в ответных санкциях России следует видеть в следующем: эти мероприятия способны послужить стимулом для развития отечественного сельского хозяйства и многих отраслей, более или менее тесно связанных с ним. Согласно Указа Президента, государственные органы должны «обеспечить совместно с объединениями товаропроизводителей, торговых сетей и организаций разработку и реализацию комплекса мероприятий, направленных на увеличение предложения отечественных товаров» [1]. Эта задача поручена Министерству сельского хозяйства и Министерству промышленности и торговли.

Но на самом ли деле будет такой эффект? Ведь запрет, установленный правовыми источниками, действует сроком 1 год. За это время в экономике, а особенно в сельском хозяйстве, трудно добиться значительных изменений. Важно учитывать специфику сельского хозяйства: при создании новых предприятий должно пройти несколько лет, прежде чем начнется сам процесс производства. Скажем, для получения собственной говядины нужно сначала построить ферму, развести коров, а это требует как времени, так и значительных материальных затрат.

Говоря о развитии отечественного сельского хозяйства, следует понимать, что речь идет преимущественно о поддержке крупного и среднего предпринимательства. Мелкий бизнес в этой сфере проигрывает по многим параметрам и является скорее формой организации домашнего хозяйства, но не экономической единицей, за которой лежит будущее в обеспечении продовольственной безопасности государства.

В США фермерство – профессия, которая передается по наследству. Но в отличие от России, американский фермер может позволить себе приобрести и трактор, и прочую сельхозтехнику. Он имеет налаженные пути сбыта своей продукции. В РФ на сегодняшний день перспектив развития малого предпринимательства в отрасли сельского хозяйства немного, хотя действуют и государственные программы поддержки фермерства, и можно привести примеры успешных малых предприятий. Но эти факторы не меняют всей картины.

С точки зрения крупного и среднего бизнеса, с введением запрета на ввоз импортной сельхозпродукции начинается «золотое время». Пусть оно и продлится 1 год (что, впрочем, не обязательно является максимальным сроком), но его можно использовать для развития и расширения масштабов производства. Это необходимо для всей страны и важно для каждого отдельного

предпринимателя.

Ответные меры России вполне справедливо можно назвать поддержкой национальной экономики. Важно, чтобы сельское хозяйство нашей страны смогло воспользоваться этой возможностью и ступило на путь эффективного развития – к продовольственной безопасности и отсутствию боязни перед иностранным конкурентом.

Литература и примечания:

[1] Указ Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» // Российская газета. – №6448. – 07.08.2014 г.

[2] Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. №778 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» // Российская газета. – №6450. – 08.08.2014 г.

© А.Г. Ситников, Е.А. Федосимова, 2014

А.Ю. Ситникова

Ю.А. Анисимова

СГАУ

г. Самара

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РОССИИ

Бюджетное устройство Российской Федерации включает в себя такие элементы, как организацию бюджетной системы, принципы её построения и бюджетную классификацию доходов и расходов.

Бюджетная системы РФ – основанная на экономических отношениях и государственном устройстве РФ, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, региональных бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов [4].

Вся система управления финансами базируется на финансовой политике государства (финансовая политика – совокупность стратегических или тактических целей и средств их достижения).

Россия за последние 20 лет в области макро-экономической политики применительно к бюджету можно выделить два неравных периода[1]: первый – примерно до конца 90-х гг. – когда дефицит был нормой госбюджета (инфляция, дефолт 1998 года и падение рейтинга России как заемщика); второй – несколько лет назад, когда целью макрополитики применительно к бюджету стало достижение профицита бюджета. В это время положение в народном хозяйстве страны весьма существенно улучшилось, рейтинг России практически уже поднялся до уровня инвестиционного.

Государственной бюджет состоит из доходной и расходной части.

Доходная часть бюджета РФ «показывает», откуда поступают финансовые средства (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура доходов федерального бюджета по видам доходных источников, млрд. руб.

За 2014 год наиболее значительный доход госбюджета РФ составил 3891,2 млрд. руб. от внешнеэкономической деятельности и наименьший доход от использования теми имуществами, которые находятся в государственной и муниципальной собственности, составил – 389,9 млрд. руб.

Расходная часть госбюджета страны показывает, на какие цели направляются финансовые средства (рисунок 2).

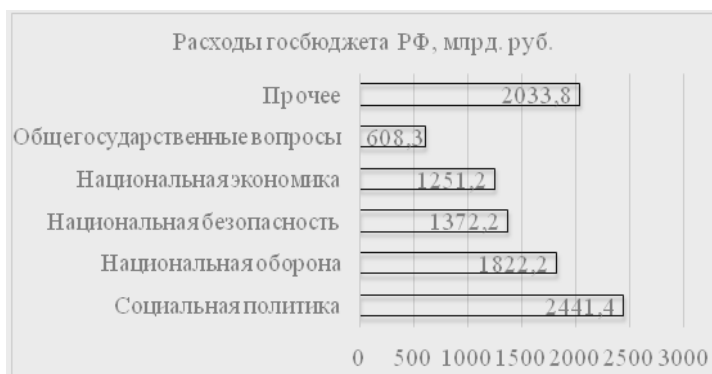


Рисунок 2 – Структура расходов федерального бюджета на 01.10.2014

За 2014 год наиболее значительный расход госбюджета составил 2441,4 млрд. рублей, направленный на социальную политику. Наименьший расход госбюджета – 608,9 млрд. руб., направленный на общегосударственные вопросы.

Из новостей «РИА Новости» (от 14.11.2014г.) [3] стало известно о

запланированном госбюджете на 2015г., 2016-2017гг.

14-го ноября, во втором чтении, Госдума приняла проект федерального бюджета на 2015г., 2016-2017гг. с учётом того, что уровень дефицита планируется 0,6% ВВП в предстоящей трёхлетке (рисунок 3).



Рисунок 3 – Проект госбюджета 2015-2017 года

Проект бюджета верстался исходя из макроэкономического прогноза, который предполагает стабилизирование экономики в планируемую трехлетку (ускорение роста ВВП до 1,2% в 2015 г., 2,3% в 2016 г. и 3% в 2017 г.).



Рисунок 4 – Проект госбюджета 2015-2017 года

Инфляция в данном макро-прогнозе составляет 5,5% в 2015 г., 4,5% в 2016 г., а 4 процента в 2017 г. (рисунок 4)

Подводя итог, можно сказать, что госбюджет страны является ведущим «звеном» финансовой системы государства, так как он объединяет в себе основные финансовые категории (налоги, государственные расходы и государственный кредит).

Подводя итог, можно сказать, что госбюджет страны является ведущим

«звеном» финансовой системы государства, так как он объединяет в себе основные финансовые категории (налоги, государственные расходы и кредит).

Литература и примечания:

[1] Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://rbc.ru>

[2] Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://info.minfin.ru>

[3] РИА Новости [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ria.ru>

[4] Официальный сайт компании «Консультант-плюс» [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.consultant.ru

© А.Ю. Ситникова, Ю.А. Анисимова, 2014

А.Ю. Ситникова

В.О. Жукова

СГАУ

г. Самара

ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РОССИЙСКОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработица представляет собой распространенное явление в обществе. Она включает в себя экономические и социальные аспекты, поэтому каждый сталкивался с ней прямо или косвенно.

Согласно Закону РФ «О занятости населения в Российской Федерации», безработными официально признаются трудоспособные граждане в возрасте от 18 лет, которые по независящим от них причинам не имеют работы и заработной платы (трудового дохода), зарегистрированы в государственной службе занятости в качестве лиц, ищущих работу, способны и готовы приступить к работе, и которым служба занятости населения не смогла предоставить подходящую работу [4].

Численность безработных по официальным данным представлена на рисунке 1. Из графика видно (рисунок 1), что наблюдается тенденция снижения числа безработных во всех представленных регионах. Однако, несмотря на общую тенденцию в некоторых регионах число безработных всё ещё велико. Например, в Центральном, Северо-Кавказском и Сибирском федеральных округах. Если рассматривать Северо-Кавказский и Сибирский федеральные округа, причиной сложившейся ситуации является отсутствие новых рабочих мест, то есть бизнес не расширяется и соответственно не открывает новые вакансии (рисунок 2).

Кроме того, стоит отметить, территориальное расположение округов; климатические условия данных регионов также препятствуют успешному развитию бизнеса. Что касается Центрального федерального округа, то здесь люди стараются искать более выгодные рабочие места, что иногда приводит к длительной безработице. Коренное население не готово выполнять сложную работу за ничтожно-малую заработную плату.

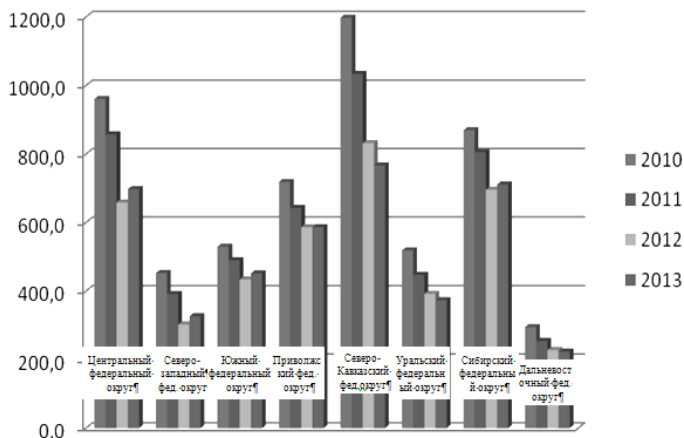


Рисунок 1 – Численность безработных по субъектам РФ, в среднем за период (2010-2013 гг.), тыс. человек

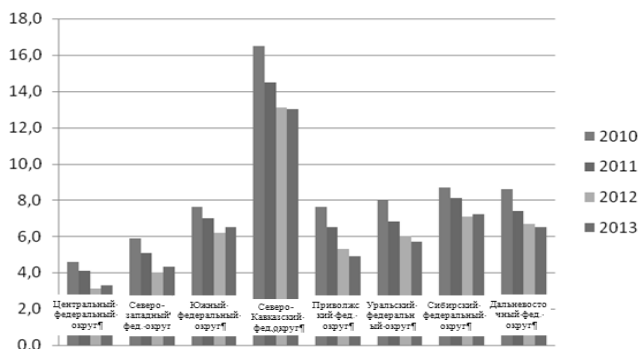


Рисунок 2 – Уровень безработицы населения по субъектам РФ, в среднем за год в период 2010-2013 гг., в %.

Существует три основные причины безработицы:

1. потеря работы (увольнение);
2. добровольный уход с работы;
3. первое появление на рынке труда.

Понятно, что человек ищет работу, чтобы изменить своё социальное положение и обеспечить себя необходимым объемом благ [3]. Но даже люди, у которых есть работа, не всегда живут в соответствии с нормальным уровнем жизни. Речь идет о большом разбросе оплаты труда и процентного соотношения бедного и богатого населения страны (рисунок 3).

У семьи со среднедушевым денежным доходом в размере 5000 нет возможности повышения квалификации (или возможности обучения детей), поэтому они не могут устроиться на работу с достойной заработной платой.

Также у детей, выросших в такой семье, ничтожный шанс как-то изменить собственное положение. Возникает циклическая безработица.

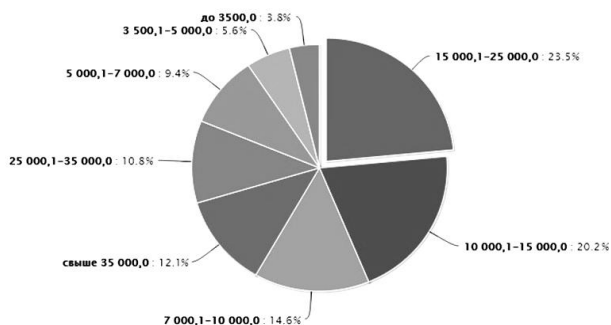


Рисунок 3 – Распределение населения России по размеру среднедушевых денежных доходов по состоянию на 2014 год, в %

Даже если человек пытается найти работу он сталкивается с проблемой отсутствия вакансий по специальности, низкая заработная плата, ограничений информации о вакансиях, недостойные условия труда и т.д. [2]

Безусловно, безработица приводит к масштабным социальным и экономическим последствиям:

1. отставание объёма валового национального продукта, снижение производства, экономическое отставание страны;
2. относительное ухудшение положения населения и абсолютное обнищание безработных;
3. сокращение совокупного потребления, сбережения и инвестиций;
4. общее ухудшение эмоционального состояния населения, волны депрессивного, асоциального и суицидального поведения.
5. потери квалификаций работников [1].

Правительство РФ предпринимает реальные действия по решению проблемы безработицы в стране. Министерство труда и социальной защиты РФ опубликовало проект государственной программы «Содействие занятости населения». Программа рассчитана на срок до 2020 года. На реализацию запланированных мероприятий будет потрачено 594,7 млрд рублей.

Программа состоит из трех подпрограмм:

1. **«Активная политика занятости населения и социальная поддержка безработных граждан»** предполагает профессиональную переподготовку безработных граждан центрами занятости населения, проведение мероприятий, с помощью которых граждане смогут определить свою профориентацию. Активная политика занятости населения включает в себя стимулирование переезда в поисках работы в экономически благополучные регионы. Кроме того, в рамках этой подпрограммы необходимо развивать гибкие формы занятости, в том числе дистанционные, чтобы повысить уровень трудоустройства людей с инвалидностью и родителей детей-инвалидов. Ежегодно до 2015 года государство намерено создавать около 14 тысяч рабочих мест для инвалидов.

2. **«Внешняя трудовая миграция»** предполагает привлечение иностранной рабочей силы, в первую очередь, квалифицированных кадров, чтобы повысить уровень знаний российских рабочих. Речь идет об организации различных мастер-классов, курсов повышения квалификации и конференциях, на которых иностранные специалисты смогут представить свои изобретения и навыки.

3. **«Развитие институтов рынка труда»** предполагает разработку и последующее внедрение стандартов (к 2015 году будет утверждено не менее 800 профессиональных стандартов). Эти действия приведут к повышению минимального размера оплаты труда и росту зарплат в целом. Запланированные мероприятия уменьшат численность иностранных граждан, которые работают в России незаконно, кроме того, возможен мониторинг действий российского бизнеса в отношении работников (соблюдение прав работников, медицинское и пенсионное страхование и т.д.) [5].

Государство должно проводить политику, стабилизирующую сегодняшнее положение безработных в рамках социальной защиты, – увеличение пособий по безработице (напомню, что с 2009 года минимальный и максимальный размер выплат пособий по безработице составляет 850 и 4900 рублей соответственно). Но не только государство должно нести эту ношу.

Бизнес должен стать социально ориентированным, то есть одной из своих главных функций бизнес должен видеть развитие производства, создание новых рабочих мест, переподготовка кадров и повышение квалификации сотрудников за счет компании, достойные заработная плата и условия труда. Причем у бизнеса не будет инициативы без гарантий со стороны государства. Например, снижение налогов для компаний, которые проводят социальную политику и предоставляют ежегодный отчет о своей деятельности.

Также стоит усовершенствовать предоставление информации о вакансиях. Сейчас широко набирают популярность Интернет-порталы, такие как Headhunter (<https://hh.ru>), superjob.ru, rabota.ru. Это удобный способ мониторинга различных вакансий в своем регионе, но не всегда данные, предложенные на сайте, соответствуют реальности.

В результате, все эти действия должны привести к:

- трудоустройству незанятого населения и оказание помощи в профессиональной подготовки и переподготовки;
- социальной защите безработных;
- грамотное информирование населения о вакансиях;
- стимулированию создания новых рабочих мест и спроса на труд;
- повышение общего социального положения населения
- экономическая и социальная стабильность в стране;
- снижение уровня бедности и уменьшение разброса значений заработка населения.

Таким образом, безработица – это макроэкономическое явление, поэтому только совместными усилиями бизнеса, государства и самих граждан можно снизить её показатели в регионах страны, стабилизировать состояние в обществе.

Литература и примечания:

[1] Варшавская Е.Я. и др. Непостоянная занятость: российский вариант// Управление персоналом. – 2008. – № 13. – С. 44-46.

[2] Гусов А.Ю. Занятость как социально-правовое явление// Труд и соц. отношения. – 2011. –№ 1. – С. 110-115.

[3] Сергомасова Н.А. Современные тенденции занятости населения в России// Соц. политика и социология. – 2010. –№ 6. – С. 40-47.

[4] Закон РФ от 19 апреля 1991 г. N 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

[5] Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2012 г. N 2149-р Об утверждении государственной программы РФ «Содействие занятости населения».

© А.Ю. Ситникова, 2014

**М.А. Смолин,
И.В. Неспанова,**
ВоГУ,
г. Вологда,

ПРЕДПОСЫЛКИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

С каждым днем возрастает актуальность вопросов взаимодействия поставщиков товаров и услуг и их покупателями. Мало кто из нас задумывался о том, что вопросы куда, кому и сколько поставить являются не менее значимыми, чем изменение курса доллара США, Евро и цены на нефть. Особенно сильно нестабильность расчетов влияет на производственные или торговые компании, заключающие крупные контракты и предприятия, бизнес которых является сезонным.

Расчеты с покупателями ведутся и в случае оптовой торговли (безналичный расчет) и в случае розничной (наличный расчет через кассу). Что же касается расчетов с поставщиками, следует иметь в виду, что, кроме поставок товара, без чего, естественно, не обойтись ни оптовому, ни розничному торговому предприятию, существует и ряд поставок, не имеющих отношения непосредственно к товару. Это и оказание (поставка) разнообразных услуг, в числе которых, например, коммунальные платежи и приобретение оборудования и других материальных ценностей, предназначенных не для продажи, а для обеспечения деятельности предприятия. Неотъемлемой частью взаимоотношений с контрагентами являются безналичные и наличные расчеты, которые в обязательном порядке находят свое отражение в бухгалтерском учете.

Согласно статистике обороты среди крупнейших ритейлеров России за 2013 год возросли на 10,5%, что в денежном эквиваленте означает 245,7 млрд. долларов США, причем первая пятерка лидеров приходится на компании связанные с розничной торговлей продуктов питания это: ООО «Магнит», X5 Retail Group, ООО «Ашан», ООО «Метро Кэш энд Керри», ООО «О'Кей», следующими идут ритейлеры бытовой техники.

На данных примерах можно увидеть насколько важными являются процессы учета, поскольку не подобающее соблюдение правил составления бухгалтерской отчетности будет вести за собой соответствующие санкции со стороны надзирающих органов ФНС, так же не соблюдение принципа

достоверности сказывается на имидже компании и, как следствие, потере инвестиционной привлекательности перед зарубежными партнерами.

Согласно данным Deloitte, российский бизнес потерял порядка 56 млрд. долларов США в 2007 года из-за недостоверности отчетности. Так же вопросы учета расчетов с покупателями и поставщиками приобретают актуальность при решении проблем, связанных с регулированием потребности в остатках денежных активов на счетах предприятия, что может быть достигнуто за счет оперативного регулирования – переноса срока отдельных платежей по согласованию с контрагентами. Высвобожденная в процессе корректировки потока платежей сумма денежных активов может быть реинвестирована в краткосрочные финансовые вложения или другие виды активов.

Высвобождение средств может быть достигнуто за счет сокращения периода инкассации дебиторской и кредиторской задолженности, что в свою очередь влечет за собой изменение договорной базы с контрагентами. Так, при предоставлении поставщиками отсрочки платежа, как правило, в договоре явно не указывается, сколько эта услуга будет стоить покупателю. Тем не менее, в договоре, содержащем условие о возможности выплаты с рассрочкой, всегда существуют так называемые скидки. К примеру, нередко в контракте встречается формулировка, свидетельствующая о том, что товар поставляется с рассрочкой платежа. В случае оплаты товара в день отгрузки покупателю предоставляется скидка в размере, предположим, 5% от стоимости товара. Иначе говоря, предприятие кредитруется под 5% на срок, указанный в договоре. Если предположить, что рассрочка предоставляется на две недели, нетрудно посчитать, что за год стоимость такого кредита составит 120%.

При регулировании договорной базы с контрагентами также необходимо учесть и форму расчетов. Сточки зрения ускорения оборачиваемости активов и достижения высвобождения средств из оборота, целесообразно сокращать расчеты наличными деньгами с целью увеличения срока использования собственных денежных средств в процессе прохождения платежных документов поставщиков. А также уменьшить объем расчетов аккредитивами и чеками, так как они требуют предварительного резервирования средств на специальном счете в банке, чем отвлекают на определенный период денежные активы из оборота.

Изменение условий расчетов с поставщиками и покупателями, увеличение объемов продаж и корректировка сроков реализации инвестиционных проектов может привести к тому, что у предприятия может появиться определенный объем временно свободных денежных средств, которые можно вложить с целью получения дополнительного дохода.

Таким образом, решение проблем учета расчетов с поставщиками и покупателями может способствовать внедрению современных автоматизированных систем учета, использование управленческих программ. Что в конечном итоге позволит выявить и устранить негативные явления в организации расчетов с контрагентами и приведет к достижению положительных результатов, повышению эффективности деятельности предприятия и, как следствие, укреплению его имиджа на рынке, росту инвестиционной привлекательности и рыночной стоимости бизнеса.

© М.А. Смолин, И.В. Неспанова, 2014

АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ОСНОВЕ МОДЕЛЕЙ ARMA

В настоящее время при описании и прогнозировании тренд-сезонных процессов используются подходы, связанные с применением индексов сезонности в сочетании с кривыми роста, процедуры, опирающиеся на широкий спектр адаптивных моделей, сезонный вариант модели авторегрессии проинтегрированного скользящего среднего.

В отечественной литературе проблемами построения авторегрессионных моделей посвящены работы Лукашина Ю.П., Канторовича Г.Г., Носко В.П. Афанасьева В.Н., Цыпина А.П. и др. В данных работах освещены вопросы, касающиеся описания как одномерных, так и многомерных временных рядов с применением авторегрессионных моделей. Согласно перечисленным работам, процесс построения ARMA моделей сводится к следующему:

На первом этапе исследуют исходный ВР на стационарность. Нестационарный ряд необходимо привести к стационарному. Сложность в дальнейшем исследовании возникает при идентификации модели ARMA, а именно в выборе значений p и q . При этом необходимо проанализировать поведение автокорреляционной и частной автокорреляционной функций (АКФ и ЧАКФ).

Неадекватности, обнаруженные в процессе дальнейшего исследования, могут указать на необходимую корректировку модели, после чего производится новый цикл подбора, и т.д. до тех пор, пока не будет получена удовлетворительная модель [1]. существим моделирование динамики производства продукции животноводства (на примере производства яиц Волгоградского региона в период с 2012-2014гг., $L=34$).

На первом этапе проведем процедуру сглаживания исходного ВР с помощью скользящей средней. В результате получена тренд-модель следующего вида:

$$Y_t = 54.17 + 0.522t + s_t \quad (1)$$

Так как остатки автокоррелированы, необходимо их дополнительное моделирование с помощью моделей авторегрессии –скользящего среднего (ARMA). Для этого в программе Statistica 6.0 воспользуемся модулем «ARIMA & функции автокорреляции», предварительно преобразовав исходный ВР.

В результате была подобрана модель ARMA (2;0;0)(1;0;0). Идентификация остатков вторых разностей с помощью коррелограмм АКФ и ЧАКФ, представлены на рисунках 1 и 2.

Оценка параметров полученной модели по t – критерию Стьюдента показал адекватность коэффициентов при уровне значимости $\alpha=0,10$. На основе полученных результатов был построен прогноз вторых разностей исходного ВР производства яиц Волгоградского региона на 12 месяцев (рис. 2).

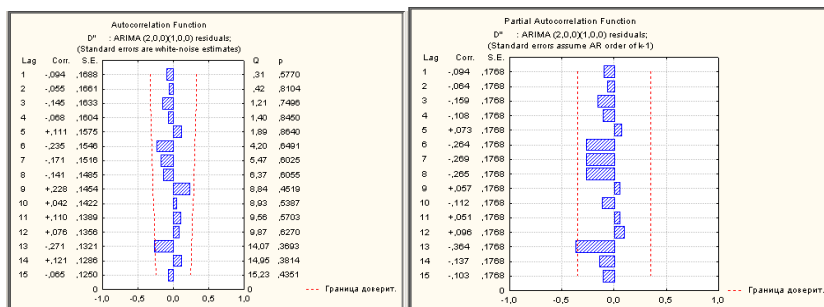


Рисунок 1, 2 – АКФ и ЧКФ функции вторых разностей

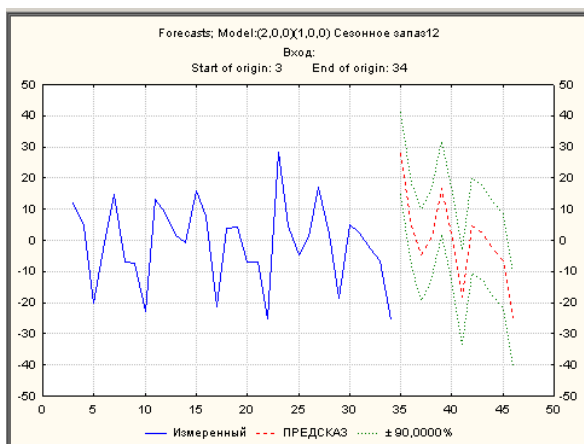


Рисунок 3 – Прогноз вторых разностей ВР

В результате окончательная оценка тренд-сезонной модели производства яиц Волгоградского региона имеет вид:

$$Y_t = 54.17 + 0.522t + s_t - 0.161e_{t-1} - 0.414e_{t-2} + 0.993\delta_{t-12} \quad (2)$$

Верификация построенной модели с помощью средней ошибки аппроксимации показала хорошие результаты, данная модель может быть использована для прогноза.

Литература и примечания:

- [1] Афанасьев В.Н. Эконометрика в пакете STATISTICA: учебное пособие по выполнению лабораторных работ. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2008. – 204 с.
- [2] Канторович Г.Г.: Лекционные и методические материалы: анализ временных рядов / Экономический журнал ВШЭ. – 2002. – №2. – С. 251-273.
- [3] Эконометрика: учеб. / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.С. Мхитаряна. – М.: Проспект, 2008. – 384с.

© Е.Е. Смотровая, 2014

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ

*Материалы I Всероссийской (заочной) научно-практической конференции
(с международным участием)
Том 8 (секция «Экономические науки»)
г. Нефтекамск, 5 декабря 2014 г.*

Подписано в печать 6.12.2014 г. Формат 60х84/16
Усл. печ. л. 6,5. Тираж 100 экз. Заказ 8.

*Редакционно-издательский отдел
ООО «Наука и образование»
452681, РБ, г. Нефтекамск, ул. Дорожная, 15а*

*Отпечатано в редакционно-издательском отделе
ООО «Наука и образование»
Телефон 8 (937) 333-86-86
E-mail: vostretsow@yandex.ru*

